Analisi dei dati

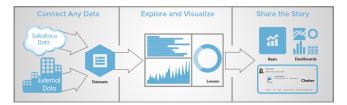
Guida dell'utente, Winter '16

SOMMARIO

Applicazioni analitiche

Salesforce Wave Analytics

Libreria di Wave Analytics

Salesforce Wave Analytics è una piattaforma basata sul cloud per la connessione di dati da fonti diverse, la creazione di viste interattive dei dati e la condivisione di tali viste in cruscotti digitali. È un modo più efficace di distribuire le informazioni preziose agli utenti aziendali e metterli in condizione di capire meglio tali informazioni in continua evoluzione e di agire prontamente.

- Glossario di Wave Analytics

Impostazione di Wave Analytics

- Guida all'impostazione di Wave Analytics | PDF
- Guida all'implementazione delle misure di sicurezza per Wave Analytics PDF
- Limiti di Wave Analytics
- Limitazioni di Wave Analytics

Integrazione dei dati Salesforce e dei dati esterni

- Data Integration Guide | PDF
- External Data API Guide | PDF
- External Data Format Reference | PDF

Esplorazione e condivisione dei dati

- Come esaminare un cruscotto digitale Salesforce Wave Analytics
- Esplorazione e visualizzazione dei dati
- Supporto delle decisioni con un cruscotto digitale Wave Analytics
- Integrazione di Wave Analytics nell'azienda

App Wave Analytics

- Utilizzo delle app Wave Analytics
- L'app Sales Wave Analytics (pilota)

Personalizzazione di Wave Analytics

- Dashboard JSON Reference | PDF
- SAQL Reference | PDF
- Extended Metadata (XMD) Reference | PDF

Wave Analytics mobile

- Guida di Salesforce Analytics per iOS

API REST Wave

- Wave REST API Developer's Guide (Pilot) | PDF

Glossario di Wave Analytics

Acquisire familiarità con la terminologia comune di Wave Analytics.

Applicazione
Un'*app* contiene cruscotti digitali, lenti e serie di dati in qualsiasi combinazione utile ai fini della condivisione con i colleghi delle proprie analisi sui dati. Le app sono come le cartelle: consentono agli utenti di organizzare i progetti di dati, sia privati che condivisi, e di controllare la condivisione.

Cruscotto digitale
Un *cruscotto digitale* è un insieme curato di grafici, metriche e tabelle basato sui dati presenti in una o più lenti.

File JSON cruscotto digitale
Un *file JSON cruscotto digitale* definisce i componenti contenuti in un cruscotto digitale e descrive in che modo sono collegati.

Monitor dati
Lo strumento *monitor dati* consente di monitorare i processi di flusso dati e di sistema. Può essere usato anche per avviare, arrestare, riprogrammare, scaricare e aggiornare i flussi di dati.

Flusso di dati
Un *flusso di dati* consiste in una serie di istruzioni che specificano i dati che devono essere estratti dagli oggetti Salesforce o dalle serie di dati, le modalità di trasformazione delle serie di dati e quali serie di dati devono essere rese disponibili per le query.

File di definizione del flusso di dati
Un *file di definizione del flusso di dati* è un file JSON contenente le trasformazioni che rappresentano la logica del flusso di dati.

Processo di flusso di dati
Un *processo di flusso di dati* elabora la logica in un flusso di dati.

Serie di dati
Una *serie di dati* contiene un insieme di dati di origine, formattati e ottimizzati specificamente per l'esplorazione interattiva.

Generatore di serie di dati
Il *generatore di serie di dati* è un'interfaccia utente di tipo point-and-click che consente di selezionare ed estrarre con facilità i dati dagli oggetti Salesforce correlati per creare una singola serie di dati.

Data
Una *data* può essere rappresentata sotto forma di giorno, mese, anno e, se si desidera, ora. È possibile raggruppare, filtrare, ed eseguire operazioni matematiche con le date.

Designer
Designer è l'interfaccia in cui vengono creati i cruscotti digitali.

Dimensione

Una *dimensione* è un valore qualitativo, ad esempio una regione, un nome di prodotto o un numero di modello. Le dimensioni sono comode per raggruppare e filtrare i dati. A differenza delle misure, non è possibile eseguire operazioni matematiche sulle dimensioni.

Explorer

Explorer è l'interfaccia che consente l'esplorazione di serie di dati e lenti.

Metadati estesi (XMD)

I *metadati estesi (XMD)* consentono di personalizzare la formattazione di molti elementi dei cruscotti digitali in Wave Analytics.

Dati esterni

I *dati esterni* sono i dati che si trovano al di fuori di Salesforce, ad esempio i dati di applicazioni e fogli di calcolo esterni.

API dati esterni

Utilizzare l'*API dati esterni* per caricare i file di dati esterni su Wave Analytics per creare serie di dati.

Lente

Una *lente* è una vista particolare nei dati di una serie di dati. In essa vengono effettuate l'analisi e la visualizzazione esplorativa.

Misura

Una *misura* è un valore quantitativo, come reddito e tasso di cambio. Le misure consentono di eseguire operazioni come il calcolo del reddito totale e del tasso di cambio minimo.

File di metadati

Un *file di metadati* è un file JSON che descrive la struttura di un file di dati esterno.

Predicato

Un *predicato* è una condizione di filtro che definisce l'accesso a livello di riga ai record di una serie di dati.

Salesforce Analytics Query Language (SAQL)

Utilizzare *SAQL* per accedere e analizzare i dati nelle serie di dati di Wave Analytics.

Trasformazione

Una *trasformazione* si riferisce alla manipolazione dei dati. È possibile aggiungere le trasformazioni a un flusso di dati per estrarre i dati dagli oggetti Salesforce o dalle serie di dati, trasformare le serie di dati contenenti dati Salesforce o esterni e registrare serie di dati.

Visualizzazione

Una *visualizzazione* è generalmente un grafico o un diagramma, ad esempio un grafico a barre o a ciambella, una tempistica o una mappa termica. Può essere presentata anche nel formato tabulare, ad esempio sotto forma di tabella comparativa o tabella pivot. Ogni visualizzazione possiede una query sottostante, che costituisce il modo in cui Wave Analytics recupera le informazioni dai dati di origine.

Impostazione di Wave Analytics

Guida all'impostazione di Wave Analytics

Licenze per Wave Analytics

Per utilizzare Wave Analytics, è necessario disporre delle relative licenze. È necessaria almeno una licenza Wave Platform di Analytics Cloud per abilitare Wave Analytics e una licenza insieme di autorizzazioni Analytics Cloud Builder per abilitare un utente a eseguire tutte le operazioni in Wave Analytics.

Licenza Wave Platform di Analytics Cloud

La licenza Wave Platform di Analytics Cloud consente di attivare Wave Analytics per l'organizzazione. Ogni licenza Wave Platform è contrattualmente limitata a un massimo di 400 utenti. Se sono necessari più di 400 utenti, è possibile acquistare ulteriori licenze Wave Platform.

Ogni licenza Wave Platform consente di:

- Archiviare fino a 250.000.000 di righe nelle serie di dati registrate finali.
- Eseguire simultaneamente fino a 50 query in Wave Analytics.

Licenze insieme di autorizzazioni Analytics Cloud

Ogni utente deve disporre di una licenza insieme di autorizzazioni Analytics Cloud per poter utilizzare il prodotto. La licenza insieme di autorizzazioni definisce quali autorizzazioni utente possono essere assegnate all'utente. L'amministratore assegna le licenze insieme di autorizzazioni agli utenti.

Salesforce fornisce le seguenti licenze insieme di autorizzazioni per Wave Analytics.

- Licenza insieme di autorizzazioni Analytics Cloud Builder: consente agli utenti di accedere a tutte le funzioni di Wave Analytics.
- Licenza insieme di autorizzazioni Analytics Cloud Explorer: consente agli utenti di caricare dati esterni in Wave Analytics e di esplorare i dati.

Nella seguente tabella sono elencate le autorizzazioni utente di Wave Analytics incluse in ogni licenza insieme di autorizzazioni:

Autorizzazione utente	Licenza insieme di autorizzazioni Explorer	Licenza insieme di autorizzazioni Builder
"Crea e modifica cruscotti digitali in Wave Analytics"		X
"Crea app Wave Analytics"		X
"Modifica flussi di dati Wave Analytics"		X
"Gestisci Wave Analytics"		X
"Carica dati esterni in Wave Analytics"	X	X
"Utilizza Wave Analytics"	X	X

Una licenza insieme di autorizzazioni Wave Analytics può essere assegnata in aggiunta a una qualsiasi delle licenze utente seguenti.

- Force.com - App Subscription
- Force.com - One App
- Full CRM
- Salesforce Platform
- Salesforce Platform One

Autorizzazioni utente per Wave Analytics

È possibile assegnare le autorizzazioni utente Wave Analytics per specificare quali operazioni possono essere eseguite dagli utenti e a quali funzioni gli utenti hanno accesso. È possibile assegnare solo le autorizzazioni utente incluse nella licenza insieme di autorizzazioni assegnata al profilo dell'utente.

Nella tabella seguente sono descritte tutte le autorizzazioni utente di Wave Analytics:

Autorizzazione utente	Che cosa abilita
"Utilizza Wave Analytics"	Utilizzo di Wave Analytics e visualizzazione delle serie di dati, le lenti e i cruscotti digitali che l'utente è autorizzato a visualizzare.
"Crea e modifica cruscotti digitali in Wave Analytics"	Creazione e modifica dei cruscotti digitali Wave Analytics . Richiede l'autorizzazione utente "Utilizza Wave Analytics".
"Crea app Wave Analytics"	Creazione e condivisione di applicazioni di Wave Analytics. Richiede l'autorizzazione utente "Utilizza Wave Analytics".
"Carica dati esterni in Wave Analytics"	Caricamento dei dati esterni in Wave Analytics per creare una serie di dati. Visualizzazione del flusso di dati e dei processi di sistema nel monitor dati. Richiede l'autorizzazione utente "Utilizza Wave Analytics".
"Modifica flussi di dati Wave Analytics"	Download, caricamento, avvio, interruzione e ripianificazione del flusso di dati. Visualizzazione del flusso di dati e dei processi di sistema nel monitor dati. Richiede l'autorizzazione utente "Utilizza Wave Analytics".
"Gestisci Wave Analytics"	Accesso a tutte le funzioni di Wave Analytics. Richiede l'autorizzazione utente "Utilizza Wave Analytics".
"Utilizza app basate su modelli di Wave Analytics"	Utilizzo di Wave Analytics e visualizzazione delle serie di dati, le lenti e i cruscotti digitali che l'utente è autorizzato a visualizzare.
"Accedi a modelli e app di Analytics per Sales Cloud"	Utilizzo dell'app Sales Wave Analytics (pilota) e visualizzazione delle serie di dati, le lenti e i cruscotti digitali che l'utente è autorizzato a visualizzare.
"Gestisci app basate su modelli di Wave Analytics"	Accesso alle funzioni di tutte le applicazioni basate su modelli Wave Analytics (pilota), inclusa la creazione e la condivisione di applicazioni.

Impostazione di Wave Analytics

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** e **Unlimited Edition**

Per impostare Wave Analytics, abilitarlo e quindi assegnare le autorizzazioni agli utenti.

È necessario assegnare una licenza insieme di autorizzazioni a ciascun utente per individuare quali autorizzazioni utente Wave Analytics possono essere assegnate all'utente. Se un'autorizzazione utente non è inclusa nella licenza insieme di autorizzazioni assegnata a un utente, non è possibile assegnare quell'autorizzazione all'utente.

Ogni licenza insieme di autorizzazioni può essere assegnata a un solo utente. Inoltre, la licenza utente associata al profilo utente deve supportare la licenza insieme di autorizzazioni Wave Analytics assegnata all'utente. Non tutte le licenze utente supportano le licenze insieme di autorizzazioni Wave Analytics.

Creare degli insiemi di autorizzazioni per raggruppare le autorizzazioni utente correlate. Quando si seleziona l'opzione della licenza utente per un nuovo insieme di autorizzazioni, lasciare il valore predefinito `--Nessuna--` nel menu a discesa Licenza.

Avvertenza: se si seleziona un'opzione diversa da `--Nessuna--` dal menu a discesa, alcuni utenti dell'organizzazione non potranno accedere a Wave Analytics.

Quindi, assegnare l'insieme di autorizzazioni agli utenti, il che consente di assegnare rapidamente più autorizzazioni agli utenti. Ad esempio, è possibile raggruppare le autorizzazioni utente in due gruppi, uno per il caricamento dei dati e l'altro per l'utilizzo dei cruscotti

digitali. Ogni insieme di autorizzazioni Wave Analytics può includere le autorizzazioni utente di una licenza insieme di autorizzazioni Wave Analytics.

Una volta creati gli insiemi di autorizzazioni Wave Analytics, assegnarli agli utenti. Benché si possa assegnare un insieme di autorizzazioni a un singolo utente, per maggiore efficienza, assegnarlo a gruppi di utenti. È possibile assegnare più insiemi di autorizzazioni a un utente.

 Nota: se si disabilita Wave Analytics, le autorizzazioni utente vengono eliminate da ogni insieme di autorizzazioni definito. Se si abilita Wave Analytics in un secondo tempo, è necessario definire nuovamente gli insiemi di autorizzazioni.

1. Abilitare Wave Analytics.
   a. Da Imposta, immettere *Wave Analytics* nella casella Ricerca veloce, quindi selezionare **Impostazioni**.
   b. Selezionare **Abilita Wave Analytics**.
   c. Fare clic su **Salva**.
2. Assegnare un insieme di autorizzazioni a ciascun utente di Wave Analytics.
3. Creare insiemi di autorizzazioni basati sulle autorizzazioni utente di Wave Analytics. Quindi, assegnare tali insiemi di autorizzazioni agli utenti di Wave Analytics in base alle operazioni che devono eseguire.

    Guarda una dimostrazione: Creazione, modifica e assegnazione di un insieme di autorizzazioni
4. Se necessario, abilitare l'impostazione che consente di visualizzare in anteprima le miniature di lenti e cruscotti digitali nella pagina iniziale.

VEDERE ANCHE:

Licenze per Wave Analytics
Autorizzazioni utente per Wave Analytics
Abilitazione delle miniature di anteprima per tutte le lenti e i cruscotti digitali

Abilitazione delle miniature di anteprima per tutte le lenti e i cruscotti digitali

È possibile semplificare per gli utenti la ricerca di lenti e cruscotti digitali nella pagina principale e nelle pagine dell'app. Sostituire le icone generiche con miniature di anteprima dei contenuti di tutte le lenti e tutti i cruscotti digitali, inclusi quelli con limitazioni di sicurezza di basso livello.

Importante: Anche se la protezione a livello di riga è valida per la serie di dati utilizzata da una lente o un cruscotto digitale, la miniatura di anteprima potrebbe esporre i dati dalle righe limitate. Le limitazioni della protezione a livello di riga hanno effetto solo dopo che gli utenti hanno fatto clic sulla lente o sul cruscotto digitale.

1. Da Imposta, immettere *Wave Analytics* nella casella Ricerca veloce, quindi selezionare **Impostazioni**.
2. Selezionare Mostra le miniature delle anteprime di lenti e cruscotti digitali con protezione a livello di riga abilitata.
3. Fare clic su **Salva**.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** e **Unlimited Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per modificare le impostazioni:
- "Gestisci Wave Analytics"

Abilitazione di Wave Analytics per le Comunità

Condividere in sicurezza le app Wave Analytics con clienti e partner. Con Wave Analytics per le Comunità, gli utenti del portale possono visualizzare le app che sono state condivise con loro, tramite i cruscotti digitali Wave Analytics incorporati nelle pagine Visualforce nel sito Web della comunità.

Nota: Gli utenti delle Comunità possono visualizzare cruscotti digitali Wave incorporati quando per la loro organizzazione sono state abilitate l'autorizzazione e la preferenza Comunità Wave. L'accesso alle app viene quindi concesso selezionando Condividi da un'app o da un cruscotto digitale Wave.

1. Da Imposta, immettere *Wave Analytics* nella casella `Ricerca veloce`, quindi selezionare **Impostazioni**.
2. Selezionare `Abilita Wave Analytics per le Comunità`.
3. Fare clic su **Salva**.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** e **Unlimited Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per modificare le impostazioni:
- "Gestisci Wave Analytics"

Applicazioni connesse per Wave Analytics per iOS

Installare l'applicazione connessa Analytics per iOS per consentire ai client mobili di connettersi facilmente all'organizzazione. L'applicazione connessa consente di controllare chi effettua l'accesso e come i client mobili condividono immagini e link.

1. Mentre si è connessi in qualità di amministratore, accedere a https://login.salesforce.com/packaging/installPackage.apexp?p0=04tB0000000DKTA.
2. Selezionare **Installa per tutti gli utenti**.

   Se si installa l'applicazione connessa solo per determinati ruoli, solo quei particolari client saranno soggetti alle policy dell'organizzazione.
3. Dopo aver selezionato **Chiudi**, aprire Approfondimenti Salesforce per il pacchetto iOS.
4. Per configurare le policy e le altre impostazioni, fare clic su **Modifica**. Al termine, salvare le modifiche.

   Per ulteriori informazioni sulle applicazioni connesse, vedere Modifica di un'applicazione connessa.
5. Se si desidera disabilitare le opzioni di condivisione per gli utenti mobili, fare clic su **Nuovo** nella sezione Attributi personalizzati.

   Tutte le opzioni di condivisione sono abilitate per impostazione predefinita. Per disabilitare un'opzione, aggiungere la sua chiave attributo e immettere `"false"` come valore dell'attributo. Per le chiavi attributo supportate, vedere la tabella.

Chiave attributo	I client mobili possono condividere
SHARE_IMAGE_AIRDROP	Immagini tramite AirDrop
SHARE_IMAGE_ CAMERAROLL	Immagini da Camera Roll
SHARE_IMAGE_ OPEN	L'immagine attualmente aperta sul dispositivo mobile

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** e **Unlimited Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per installare e configurare l'applicazione connessa:
- "Gestisci Wave Analytics"

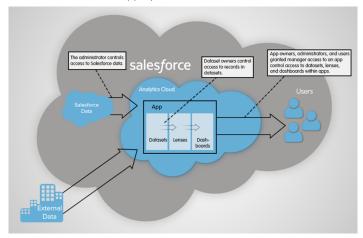
Chiave attributo	I client mobili possono condividere
SHARE_IMAGE_ S1	Immagini in Salesforce1
SHARE_IMAGE_ EMAIL	Immagini via email
SHARE_LINK_AIRDROP	Link tramite AirDrop
SHARE_LINK_ CLIPBOARD	Il link attualmente presente negli appunti del dispositivo mobile
SHARE_LINK_ S1	Link in Salesforce1
SHARE_LINK_EMAIL	Link via email

Nota: per applicare gli attributi personalizzati agli utenti connessi, è possibile revocarli e chiedere loro di connettersi nuovamente.

6. Per visualizzare e controllare come i client mobili si connettono all'organizzazione abilitata Wave, da Imposta, immettere *Applicazioni connesse* nella casella `Ricerca veloce`, quindi selezionare **Utilizzo OAuth applicazioni connesse**.

   È possibile bloccare sessioni utente, revocare singoli utenti e visualizzare i dettagli degli utenti. Per ulteriori informazioni, vedere Monitoraggio dell'uso di un'applicazione connessa.

Guida all'implementazione delle misure di sicurezza per Wave Analytics

Wave Analytics dispone di diversi livelli di protezione che l'organizzazione può implementare per assicurare che gli utenti appropriati abbiano accesso ai dati appropriati.

- L'amministratore può implementare la protezione a livello di oggetto e a livello di campo per controllare l'accesso ai dati Salesforce. Ad esempio, l'amministratore può limitare l'accesso per evitare che il flusso di dati carichi dati Salesforce sensibili nelle serie di dati. Questo documento descrive come Wave Analytics utilizza la protezione a livello di oggetto e di campo sui dati Salesforce e come configurare le autorizzazioni sugli oggetti e i campi Salesforce.
- I titolari delle serie di dati possono implementare la protezione a livello di riga su ogni serie di dati che creano oppure limitare l'accesso ai suoi record. Se una serie di dati non dispone della protezione a livello di riga, gli utenti che hanno accesso alla serie di dati possono visualizzare tutti i record. Questo documento descrive come configurare la protezione a livello di riga sulle serie di dati e fornisce alcuni esempi di implementazione basati su serie di dati create a partire da dati Salesforce e da dati esterni.

- I titolari delle app, gli amministratori e gli utenti con accesso in qualità di Responsabile a un'app controllano l'accesso alle serie di dati, alle lenti e ai cruscotti digitali all'interno delle app. Questo documento descrive i diversi livelli di accesso per le app e spiega come condividere con altri utenti serie di dati, lenti e cruscotti digitali in un'app.

 Nota: Wave Analytics non si sincronizza con la condivisione configurata in Salesforce. Configurare invece separatamente la protezione in Wave Analytics. Wave Analytics offre una solida funzione di protezione a livello di riga che consente di modellare molti tipi diversi di controllo degli accessi alle serie di dati.

Per informazioni complete sull'implementazione della protezione per Wave Analytics, vedere Guida all'implementazione delle misure di sicurezza per Wave Analytics.

Accesso ai dati Salesforce

Wave Analytics richiede l'accesso ai dati Salesforce durante l'estrazione dei dati e quando i dati sono utilizzati nell'ambito della protezione a livello di riga. Wave Analytics ottiene accesso ai dati Salesforce sulla base delle autorizzazioni di due utenti interni di Wave Analytics: Utente integrazione e Utente protezione.

Wave Analytics utilizza le autorizzazioni dell'Utente integrazione per estrarre i dati dagli oggetti e dai campi di Salesforce quando viene eseguito un processo di flusso di dati. Poiché l'Utente integrazione dispone dell'accesso Visualizza tutti i dati, si può scegliere di limitare l'accesso a determinati oggetti e campi che contengono dati sensibili. Se il flusso di dati è configurato in modo da estrarre i dati da un oggetto o da un campo per i quali l'Utente integrazione non è autorizzato, il processo del flusso di dati non riesce.

Wave Analytics utilizza le autorizzazioni dell'Utente protezione per accedere all'oggetto Utente e ai suoi campi quando un utente esegue una query su una serie di dati per la quale la protezione a livello di riga è basata sull'oggetto Utente. L'Utente protezione deve disporre almeno dell'autorizzazione di lettura per ogni campo dell'oggetto Utente incluso in un predicato. Un predicato è una condizione di filtro che definisce la protezione a livello di riga per una serie di dati. Per impostazione predefinita, l'Utente protezione dispone dell'autorizzazione di lettura su tutti i campi standard dell'oggetto Utente. Se il predicato si basa su un campo personalizzato, è necessario concedere all'Utente protezione l'accesso in lettura per il campo. Se l'Utente protezione non ha accesso in lettura a tutti i campi dell'oggetto Utente inclusi in un'espressione del predicato, quando un utente cerca di eseguire una query sulla serie di dati a cui il predicato è applicato, viene visualizzato un errore.

VEDERE ANCHE:

Controllo dell'accesso agli oggetti e ai campi di Salesforce

Controllo dell'accesso agli oggetti e ai campi di Salesforce

Wave Analytics richiede l'accesso ai dati Salesforce durante l'estrazione dei dati e quando i dati sono utilizzati nell'ambito della protezione a livello di riga. Configurare le autorizzazioni dell'Utente integrazione sugli oggetti e i campi di Salesforce in modo da controllare l'accesso del flusso di dati ai dati di Salesforce. Configurare le autorizzazioni dell'Utente protezione per abilitare la protezione a livello di riga sulla base dei campi personalizzati dell'oggetto Utente.

Quando si configurano le autorizzazioni per l'Utente integrazione o l'Utente protezione, modificare una versione clonata del profilo utente.

1. Da Imposta, immettere *`Profili`* nella casella `Ricerca veloce`, quindi selezionare **Profili** e selezionare il profilo utente.

   Per l'Utente integrazione, selezionare il profilo Utente integrazione di Analytics Cloud. Per l'Utente protezione, selezionare il profilo Utente protezione di Analytics Cloud.

2. Fare clic su **Clona** per clonare il profilo utente.
3. Assegnare un nome e salvare il profilo utente clonato.

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per clonare un profilo utente:

- "Gestisci profili e insiemi di autorizzazioni"

Per modificare le autorizzazioni oggetto:

- "Gestisci profili e insiemi di autorizzazioni"

  E

  "Personalizza applicazione"

4. Fare clic su **Impostazioni oggetti**.
5. Fare clic sul nome dell'oggetto Salesforce.
6. Fare clic su **Modifica**.
   a. Per abilitare l'autorizzazione sull'oggetto, selezionare **Lettura** nella sezione Autorizzazioni oggetto.
   b. Per abilitare l'autorizzazione su un campo dell'oggetto, selezionare **Lettura** per il campo, nella sezione Autorizzazioni campo.

      Nota: Non è possibile modificare le autorizzazioni sui campi standard dell'oggetto Utente.

7. Salvare le impostazioni dell'oggetto.
8. Assegnare il profilo utente clonato all'Utente integrazione o all'Utente protezione.
   a. Da Imposta, immettere *`Utenti`* nella casella `Ricerca veloce`, quindi selezionare **Utenti**.
   b. Selezionare l'utente a cui assegnare il profilo utente.
   c. Fare clic su **Modifica**.
   d. Nel campo Profilo, selezionare il profilo utente.
   e. Fare clic su **Salva**.
9. Verificare che l'Utente integrazione o l'Utente protezione disponga delle autorizzazioni necessarie per i campi degli oggetti.

Limiti di Wave Analytics

Questa sezione descrive i limiti di Wave Analytics.

I seguenti limiti sono validi per tutte le versioni supportate. Per aumentare i limiti, rivolgersi a salesforce.com.

Limiti di chiamate API

Limite	Valore
Numero massimo di chiamate API Wave Analytics simultanee per organizzazione	100
Numero massimo di chiamate API Wave Analytics per utente all'ora	5.000

Limiti di memoria dati

Limite	Valore
Numero massimo di righe in tutte le serie di dati	250 milioni per licenza piattaforma. escluse le righe delle serie di dati non registrate. Questo valore non rappresenta la dimensione massima di una data serie di dati.
Numero massimo di campi in una serie di dati	5.000 (inclusi fino a 1.000 campi data)
Valore massimo per ogni campo numerico in una serie di dati	36.028.797.018.963.967
Valore minimo per ogni campo numerico in una serie di dati	-36.028.797.018.963.968

Limiti di flusso di dati

Limite	Valore
Il numero massimo di flusso di dati viene eseguito continuativamente per 24 ore	24

Limiti dei dati esterni

Limite	Valore
Dimensione massima del file per caricamento dati esterni	Se si utilizza l'API dati esterni: 40 GB. Se si utilizza l'interfaccia utente: 512 MB.
Dimensione massima dei file per tutti i caricamenti di dati esterni in un periodo continuativo di 24 ore	50 GB
Numero massimo di file di dati esterni che possono essere caricati in un periodo di 24 ore consecutive	50
Numero massimo di caratteri in un campo	32.000
Numero massimo di campi in un record	5.000 (inclusi fino a 1.000 campi data)
Numero massimo di caratteri per tutti i campi in un record	400.000

Limiti delle query

Limite	Valore
Numero massimo di query simultanee per organizzazione	50 per licenza piattaforma
Numero massimo di query simultanee per utente	10
Numero massimo di righe restituito per query Il valore predefinito è 10.000. Per impostare un valore diverso, utilizzare l'istruzione SAQL `limit`.	10.000
Timeout query	2 minuti

Limitazioni di Wave Analytics

Per alcuni aspetti, Wave Analytics presenta delle differenze rispetto ad altre funzionalità di Salesforce.

I rilasci non sono scaglionati

Tutti i clienti ricevono gli aggiornamenti di Wave Analytics in base allo stesso programma, indipendentemente dall'istanza. Gli aggiornamenti principali correlati avvengono in base a un programma scaglionato.

Localizzazione

Wave Analytics è stato localizzato con le seguenti eccezioni.

- Non sono supportate le lingue da destra a sinistra, come arabo ed ebraico.
- Un sottoinsieme di messaggi di errore può essere disponibile solo in inglese.
- L'app per dispositivi mobili iOS include solo le versioni in inglese delle serie di dati e dei cruscotti digitali di esempio.

Supporto limitato all'internazionalizzazione

Wave Analytics fornisce il supporto per l'internazionalizzazione con le seguenti limitazioni.

- È necessario impostare sia la lingua che le impostazioni internazionali per visualizzare le etichette tradotte.
- I dati all'interno delle serie di dati non sono localizzati.
- L'ordinamento dei dati all'interno delle serie di dati potrebbe non funzionare come previsto.
- Ciascuna serie di dati può avere un solo tipo di impostazioni internazionali specificato nei metadati. Chiunque visualizzi la serie di dati vedrà gli stessi valori di data e ora e gli stessi formati di numero e nomi di dimensione, indipendentemente dalle impostazioni internazionali e da quelle della lingua.
- La ricerca nei filtri fa distinzione tra maiuscole e minuscole e riconosce gli accenti. Ad esempio, l'uso del filtro "Andre" non resituisce "André" nei risultati.
- La valuta multipla non è supportata. Quando Wave Analytics estrae la valuta predefinita dell'organizzazione, utilizza la valuta per i valori monetari e non la converte in un'altra valuta.

Non sono supportate le funzioni di accessibilità

Le funzioni di accessibilità non sono state incorporate in Wave Analytics.

Non sono supportati l'inserimento in pacchetti e l'API dei metadati

L'utilizzo dell'API dei metadati non è supportato per Wave Analytics. Non è possibile inserire in pacchetti o in versioni le applicazioni di Wave Analytics. La migrazione di dati, oggetti e applicazioni di Wave Analytics dalle organizzazioni Sandbox alle organizzazioni di produzione richiede un intervento manuale. Il modello di organizzazione predefinito (Default Org Template, DOT) non è supportato per la duplicazione delle organizzazioni.

Protezione a livello di campo limitata

La protezione a livello di campo non è disponibile per i dati esterni caricati tramite file. La protezione a livello di campo implementata nei database originali o negli oggetti Salesforce non viene mantenuta quando i dati vengono caricati in una serie di dati Wave Analytics. Per ulteriori informazioni, vedere Guida all'implementazione delle misure di sicurezza per Wave Analytics.

L'app Sales Wave supporta un numero limitato di oggetti Salesforce standard

Sales Wave è appropriato solo per i clienti che utilizzano i seguenti oggetti Salesforce standard:

- Account
- Utenti
- Ruoli
- Opportunità
- Prodotti (voce opportunità)

Sales Wave supporta i campi standard e personalizzati negli oggetti Salesforce standard. L'app non supporta gli oggetti Salesforce personalizzati.

Supporto dei dati dell'app Sales Wave

Sales Wave non supporta fonti di dati esterne aggiuntive ad eccezione di un file .CSV a pagina 174 contenente i dati delle quote a livello di utente. L'importazione di altri dati esterni richiede una licenza Wave Platform. Per informazioni, contattare il proprio rappresentante Salesforce. Sales Wave include le seguenti serie di dati:

- Opportunità
- Opportunità con prodotti
- Quota (Target)

Nota: La serie di dati Quota deve essere aggiornata prima di utilizzare i cruscotti digitali inclusi nell'app Sales Wave. Per ulteriori informazioni, vedere Aggiornamento della serie di dati Quota (Target) dell'app Sales Wave a pagina 174.

Supporto del menu Azioni per gli oggetti e le azioni

L'implementazione corrente del menu Azioni offre un supporto limitato per gli oggetti e le azioni Salesforce.

Al momento, è possibile creare i menu Azioni Wave per i seguenti oggetti Salesforce:

- Account
- Casi
- Lead
- Opportunità

Non sono supportate le azioni sui layout di pagina Referenti, Utente o Profilo utente.

L'implementazione corrente dei menu Azioni supporta le azioni specifiche degli oggetti e le azioni globali. Non sono supportate le azioni Chatter (Post, Ringraziamenti, Sondaggio) e Salesforce1.

Gli altri oggetti e azioni saranno supportati nei rilasci futuri.

Aggiornamento della serie di dati Quota (Target) dell'app Sales Wave

Una volta creata l'app Sales Wave, è necessario aggiornare una delle sue serie di dati per essere certi che rispecchi i dati più aggiornati in Sales Wave.

Per creare e gestire le applicazioni Wave:

- "Gestisci app basate su modelli di Wave Analytics"

Nota: L'app Sales Wave Analytics è attualmente disponibile come versione pilota. Può essere utilizzata con o senza una licenza Wave Platform. Per utilizzare questa funzione, è necessaria una licenza app Sales Wave Analytics. Per ulteriori informazioni, contattare il proprio responsabile account Salesforce.

Durante la creazione dell'app Sales Wave, viene creata una serie di dati Quota (Target) insieme all'app. Per vedere come i membri del team tengono traccia delle loro quote mensili, trimestrali o annuali in Sales Wave, è necessario aggiornare la serie di dati Quota eseguendo la procedura descritta di seguito.

Nota: Utilizzare i file .CSV che si desidera importare in Sales Wave aprendoli in un editor di testo. Se vengono aperti in Microsoft Excel o in un altro software per fogli di calcolo, in genere i file .CSV vengono riformattati e diventano inutilizzabili in Sales Wave

Nota: Se nella propria società non vengono monitorate le quote a livello di utente, questo passaggio può essere saltato.

1. Creare un file .CSV con i campi seguenti: QuotaAmount, StartDate (nel formato aaaa-mm-gg), OwnerName e Username. Per un esempio, vedere File .CSV di esempio dell'app Sales Wave a pagina 180.
2. Salvare il file in una posizione che si ricorda facilmente.
3. In Salesforce, accedere alla pagina iniziale Wave Analytics e trovare la serie di dati Quota (Target).
4. Passare il mouse sopra alla serie di dati e fare clic su **Modifica**.
5. Salesforce visualizza la sezione Aggiorna dati. Selezionare **Selezionare un file o trascinarlo qui...**
6. Fare clic su **Aggiorna serie di dati**.
7. Accedere al file .CSV creato nella fase 1 e fare doppio clic su di esso.

File .CSV di esempio dell'app Sales Wave

Ecco un esempio del file .CSV creato per aggiornare la serie di dati Quota (Target) dell'app Sales Wave.

 Nota: Questo file viene fornito soltanto a titolo di esempio. È necessario creare un file .CSV univoco basato sui propri dati Sales Cloud e includere i seguenti campi:

- QuotaAmount
- StartDate
- OwnerName
- Nome utente

Vedere Aggiornamento della serie di dati Quota (Target) dell'app Sales Wave a pagina 174.

 Esempio:

```
QuotaAmount,StartDate,OwnerName,Username
5000000,2014-01-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-02-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-03-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-04-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-05-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-06-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-07-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-08-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-09-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-10-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-11-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-12-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
6000000,1/1/15,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
6000000,2/1/15,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
6000000,3/1/15,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
6000000,4/1/15,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
6000000,5/1/15,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
6000000,6/1/15,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
6000000,7/1/15,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
6000000,8/1/15,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
6000000,9/1/15,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
6000000,10/1/15,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
6000000,11/1/15,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
6000000,12/1/15,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-01-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
```

```
5000000,2014-02-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-03-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-04-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-05-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-06-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-07-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-08-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-09-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-10-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-11-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-12-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
```

Integrazione dei dati Salesforce e dei dati esterni

Guida all'integrazione dei dati

Integrazione dei dati

È possibile integrare i dati Salesforce e i dati esterni in Wave Analytics per consentire agli utenti di esplorare e visualizzare i dati con l'Explorer e Designer. I *dati esterni* sono i dati che si trovano al di fuori di Salesforce, ad esempio i dati di applicazioni e fogli di calcolo esterni.

Quando si caricano i dati in Wave Analytics, vengono caricati in serie di dati. Una serie di dati è una raccolta di dati correlati archiviati in un formato denormalizzato ma fortemente compresso.

È possibile utilizzare i seguenti metodi per creare serie di dati in Wave Analytics.

	JSON flusso di dati	Generatore di serie di dati	Interfaccia utente di caricamento	API dati esterni	Wave Connector
Fonte di dati	Oggetti Salesforce; serie di dati esistenti	Oggetti Salesforce	Dati esterni	Dati esterni	Microsoft Excel
Può unire dati esterni e dati Salesforce?	Sì	No	No	No	No
Interfaccia utente grafica?	No (JSON)	Sì	Sì	No (accesso a livello di programmazione)	Sì
Può creare più serie di dati simultaneamente?	Sì	No	No	No	No
Supporta l'estrazione incrementale?	Sì	No	No	Sì	No
Metodo di aggiornamento dei dati	Automatico	Automatico	Manuale	Manuale	Manuale

	JSON flusso di dati	Generatore di serie di dati	Interfaccia utente di caricamento	API dati esterni	Wave Connector
Può filtrare i record?	Sì	No	No	No	No
Può generare nuove colonne quando crea le serie di dati?	Sì (colonne delta e dimensione)	No	No	No	No
Può ignorare i metadati?	Sì	No	Sì	Sì	No

IN QUESTA SEZIONE:

Serie di dati

Una serie di dati è una raccolta di dati correlati archiviati in un formato denormalizzato ma fortemente compresso. Per ogni licenza piattaforma, l'organizzazione può disporre di un massimo di 250 milioni di righe di dati memorizzati per tutte le serie di dati combinate.

Wave Analytics applica uno dei seguenti tipi a ogni campo della serie di dati:

Data

Una *data* può essere rappresentata sotto forma di giorno, mese, anno e, se si desidera, ora. È possibile raggruppare, filtrare, ed eseguire operazioni matematiche con le date.

Dimensione

Una *dimensione* è un valore qualitativo, ad esempio una regione, un nome di prodotto o un numero di modello. Le dimensioni sono comode per raggruppare e filtrare i dati. A differenza delle misure, non è possibile eseguire operazioni matematiche sulle dimensioni. Per migliorare le prestazioni delle query, Wave Analytics indicizza tutti i campi delle dimensioni in serie di dati.

Misura

Una *misura* è un valore quantitativo, come reddito e tasso di cambio. Le misure consentono di eseguire operazioni come il calcolo del reddito totale e del tasso di cambio minimo.

Per ogni serie di dati creata, è possibile applicare la protezione a livello di riga per limitare l'accesso ai record della serie di dati.

Attenzione: prima di creare una serie di dati, verificare che i dati di origine contengano almeno un valore in ogni colonna. Le colonne che contengono tutti i valori nulli non verranno create nelle serie di dati e non sarà possibile farvi riferimento in flussi di dati, lenti o cruscotti digitali. Considerare la possibilità di fornire un valore predefinito per i valori nulli, ad esempio "n/d" o "vuoto".

IN QUESTA SEZIONE:

Gestione dei valori numerici nelle serie di dati

Wave Analytics archivia internamente i valori numerici nelle serie di dati come valori lunghi. Ad esempio, archivia il numero "3.200,99" con una scala di "2" come "320099". L'interfaccia utente riconverte il valore archiviato alla notazione decimale visualizzando il numero come "3200,99".

Il valore numerico massimo che è possibile archiviare in una serie di dati è 36.028.797.018.963.967 e il valore numerico minimo è -36.028.797.018.963.968.

Avvertenza: se un valore numerico non rientra in questo intervallo, si potrebbero ottenere risultati imprevisti. Ad esempio, se si tenta di caricare il valore 3.7E-16 con una scala di 16 in una serie di dati, Analytics Cloud tenta di archiviare il valore come 37000000000000000. Tuttavia, poiché questo valore supera quello massimo, Wave Analytics non riesce a caricare l'intero record. Inoltre, se si esegue una query che aggrega le misure, ad esempio Somma o Raggruppa per, e i valori risultanti superano il massimo, il valore oltrepassa i limiti e Wave Analytics restituisce un risultato errato.

Gestione delle date nelle serie di dati

Quando Wave Analytics carica le date in una serie di dati, suddivide ogni data in più campi, quali giorno, settimana, mese, trimestre e anno, in base all'anno di calendario. Ad esempio, se si estraggono le date da un campo `CreateDate`, Wave Analytics genera campi data come `CreateDate_Day` e `CreateDate_Week`. Se l'anno fiscale è diverso dall'anno di calendario, è possibile abilitare Wave Analytics in modo che generi anche i campi data fiscale.

Wave Analytics genera i seguenti campi data.

Nome campo	Tipo di campo	Descrizione
<nome campo data>_Second	Testo	Numero di secondi. Se la data non contiene secondi, il valore è "0".
<nome campo data>_Minute	Testo	Numero di minuti. Se la data non contiene minuti, il valore è "0".
<nome campo data>_Hour	Testo	Numero di ore. Se la data non contiene ore, il valore è "0".
<nome campo data>_Day	Testo	Giorno del mese
<nome campo data>_Week	Testo	Numero della settimana nell'anno di calendario.
<nome campo data>_Month	Testo	Numero del mese nell'anno di calendario.
<nome campo data>_Quarter	Testo	Numero del trimestre nell'anno di calendario.
<nome campo data>_Year	Testo	Anno di calendario.
<nome campo data>_Week_Fiscal	Testo	Numero della settimana nell'anno fiscale.
<nome campo data>_Month_Fiscal	Testo	Numero del mese nell'anno fiscale.
<nome campo data>_Quarter_Fiscal	Testo	Numero del trimestre nell'anno fiscale.
<nome campo data>_Year_Fiscal	Testo	Anno fiscale.
<nome campo data>_sec_epoch	Numerico	Numero di secondi trascorsi dal 1° gennaio 1970 (mezzanotte UTC/GMT).
<nome campo data>_day_epoch	Numerico	Numero di giorni trascorsi dal 1° gennaio 1970 (mezzanotte UTC/GMT).

È possibile impostare gli attributi dei metadati per controllare come le date vengono caricate nelle serie di dati e abilitare Wave Analytics per la generazione dei campi data fiscale. Gli attributi dei metadati vengono impostati nei parametri della trasformazione sfdcDigest per i dati Salesforce o nel file di metadati per i dati esterni.

 Nota: prima di caricare le date da un file di dati esterno, assicurarsi di rivedere i requisiti del formato data qui. Assicurarsi inoltre che i nomi delle colonne del file di dati esterno non vadano in conflitto con i nomi dei campi data generati. Ad esempio, se si carica un file CSV con la colonna `Create_Date`, Wave Analytics genera il campo `Create_Date_Year` nella serie di dati. Se il file CSV possiede anche un campo di nome `Create_Date_Year`, Wave Analytics genera un errore a causa del conflitto fra i nomi.

Periodi fiscali in Wave Analytics

Se l'anno fiscale e l'anno di calendario sono diversi, è possibile abilitare Wave Analytics per la gestione dei campi data fiscale nella serie di dati in aggiunta ai campi data di calendario. Per abilitare Wave Analytics per la generazione di campi data fiscale, impostare l'attributo `fiscalMonthOffset` su un valore diverso da "0". Impostare questo attributo per ogni colonna data per la quale si desidera generare campi data fiscale. Se si imposta la differenza su "0" o se non si specifica alcun valore, Wave Analytics non genera alcun campo data fiscale.

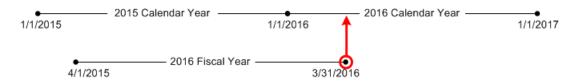
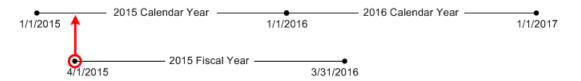
Inoltre, per configurare i periodi fiscali, impostare i seguenti attributi dei metadati per ogni colonna data:

`fiscalMonthOffset`

Oltre ad abilitare la generazione dei campi data fiscale, questo attributo determina il primo mese dell'anno fiscale. Specificare la differenza tra il primo mese dell'anno fiscale e il primo mese dell'anno di calendario (gennaio) in `fiscalMonthOffset`. Ad esempio, se l'anno fiscale inizia in aprile, impostare `fiscalMonthOffset` su "3".

`isYearEndFiscalYear`

Poiché l'anno fiscale può iniziare in un anno di calendario e terminare in un altro, è necessario specificare quale anno utilizzare per l'anno fiscale. L'attributo `isYearEndFiscalYear` indica se l'anno fiscale è l'anno nel quale l'anno fiscale inizia o finisce.

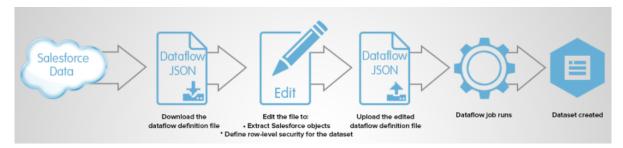
Vediamo alcuni esempi per comprendere meglio il funzionamento di questo aspetto. Se `isYearEndFiscalYear` = true (o se non si specifica questo attributo), l'anno fiscale è l'anno nel quale finisce l'anno fiscale. Come mostrato nello schema seguente, tutte le date comprese tra 1/4/2015 e 31/3/2015 fanno parte dell'anno fiscale 2016 poiché l'anno fiscale finisce nel 2016.

Se `isYearEndFiscalYear` = false, l'anno fiscale è l'anno nel quale inizia l'anno fiscale. Come mostrato nello schema seguente, tutte le date comprese tra 1/4/2015 e 31/3/2015 fanno parte dell'anno fiscale 2015 poiché l'anno fiscale inizia nel 2015.

Numerazione delle settimane in Wave Analytics

Per ogni data caricata in una serie di dati, Wave Analytics genera il numero della settimana corrispondente per l'anno di calendario e, se applicabile, per l'anno fiscale. Analogamente alla funzione SOQL `WEEK_IN_YEAR`, la settimana 1 di Wave Analytics va dal 1° al 7 gennaio. (Ciò è diverso dal calcolo `week()` in UTC.)

Se necessario, è possibile configurare l'inizio della settimana su un particolare giorno della settimana impostando l'attributo `firstDayOfWeek`. Ad esempio, se il 1° gennaio è sabato e si configura l'inizio della settimana sul lunedì, la settimana 1 è il 1°-2 gennaio. La settimana 2 inizia lunedì 3 gennaio. La settimana 3 inizia il 10 gennaio, cioè il lunedì successivo. Tenere presente che la settimana 1 può essere una settimana corta per assicurare che le settimane successive inizino nel giorno della settimana specificato.

JSON del flusso di dati

È possibile utilizzare il flusso di dati per creare una o più serie di dati basate sui dati degli oggetti Salesforce o delle serie di dati esistenti. Un *flusso di dati* consiste in una serie di istruzioni che specificano i dati che devono essere estratti dagli oggetti Salesforce o dalle serie di dati, le modalità di trasformazione delle serie di dati e quali serie di dati devono essere rese disponibili per le query. Con un flusso di dati è possibile manipolare i dati estratti ed escludere i metadati prima di caricarli in una serie di dati. Il flusso di dati viene eseguito ogni giorno per consentire l'aggiornamento continuo dei dati.

Wave Analytics fornisce un flusso di dati predefinito che contiene una logica di trasformazione di esempio. Questo flusso di dati è solo un esempio che deve essere configurato prima di essere eseguito.

Per configurare il flusso di dati, aggiungere le trasformazioni al file di definizione del flusso di dati. Un *file di definizione del flusso di dati* è un file JSON contenente le trasformazioni che rappresentano la logica del flusso di dati. È possibile aggiungere trasformazioni per determinare quali dati estrarre, come trasformare le serie di dati e quali serie di dati registrare per renderle disponibili alle query.

Dopo aver configurato il flusso di dati, caricare il nuovo file di definizione del flusso di dati in Wave Analytics.

Per impostazione predefinita, il flusso di dati non viene eseguito automaticamente. Per iniziare a eseguire il flusso di dati nella pianificazione, è necessario prima avviare manualmente il flusso di dati. Dopo l'esecuzione del primo processo, il processo di flusso di dati viene eseguito nella pianificazione giornaliera. Il flusso di dati viene eseguito secondo una pianificazione giornaliera per acquisire le ultime modifiche ai dati Salesforce e le modifiche alla logica del flusso di dati.

È inoltre possibile arrestare, riprogrammare e monitorare i processi di flusso di dati.

VEDERE ANCHE:

Creazione di serie di dati con un flusso di dati

Generatore di serie di dati

Utilizzare il generatore di serie di dati per creare una singola serie di dati basata sui dati di uno o più oggetti Salesforce correlati. Con il generatore di serie di dati è sufficiente puntare e fare clic per individuare e selezionare oggetti Salesforce correlati.

Una volta selezionati i dati da includere nella serie di dati, il generatore di serie di dati genera e allega il JSON associato al file di definizione del flusso di dati. La serie di dati viene creata alla successiva esecuzione del flusso di dati. I dati della serie di dati vengono aggiornati ogni volta che si esegue il flusso di dati.

VEDERE ANCHE:

Creazione di una serie di dati con il generatore di serie di dati

Wave Connector per dati Excel

Salesforce Wave Connector consente di importare facilmente i dati da Microsoft Excel 2013 in Wave Analytics.

Wave Connector è disponibile come app per Excel 2013 sul desktop e per Excel Online in Office 365. Connector è disponibile come app nello store delle app Microsoft per Office o nel catalogo di app privato dell'organizzazione. Una volta installato Connector, bastano pochi clic per importare i dati da Excel in Salesforce.

VEDERE ANCHE:

Installazione dell'app Excel Wave Connector

Interfaccia utente di caricamento per i dati esterni

È possibile utilizzare l'interfaccia utente di caricamento per creare un'unica serie di dati basata su dati esterni. Il file di dati esterni deve essere in formato .csv, .gz o .zip per essere caricato. Per aggiornare i dati, è possibile sovrascrivere i dati della serie di dati caricando un nuovo file di dati esterno.

Quando Wave Analytics carica dei dati in una serie di dati, aggiunge anche i metadati relativi a ogni colonna di dati. Ad esempio, i metadati possono includere tipo di campo, precisione, scala e valore predefinito.

Per i dati esterni, Wave Analytics inserisce i metadati relativi a ogni colonna di dati nel file di dati esterno, a meno che non vengano specificati attributi diversi in un file di metadati. Un *file di metadati* è un file JSON che descrive la struttura di un file di dati esterno. Ad esempio, è possibile utilizzare un file di metadati per impostare in modo esplicito il tipo di campo e il valore predefinito per una colonna specifica dei dati esterni. Se non viene fornito alcun file di metadati quando si caricano i dati esterni, Wave Analytics tratta ogni colonna come una dimensione e imposta il tipo di campo su "Testo". Questo influisce sul tipo di query che si possono eseguire sulla serie di dati, poiché non è possibile eseguire calcoli matematici sulle colonne della serie di dati con tipo di campo Testo. I calcoli matematici possono essere eseguiti solo sulle colonne della serie di dati con tipo di campo Numerico.

Dopo avere creato una serie di dati basata su un file di dati esterno, è possibile modificare la serie di dati per applicare un nuovo file di metadati. Ciò consentirà di modificare gli attributi dei metadati di ciascuna colonna.

VEDERE ANCHE:

Creazione di una serie di dati con dati esterni

API dati esterni

È possibile utilizzare l'API dati esterni per creare una singola serie di dati basata su dati esterni in formato .csv. È inoltre possibile utilizzare l'API per modificare la serie di dati caricando un nuovo file .csv. Quando si modifica la serie di dati, è possibile scegliere di sovrascrivere tutti i record, aggiungere record, aggiornare record o eliminare record.

Per ulteriori informazioni sull'API dati esterni, vedere *Analytics Cloud External Data API Developer's Guide*.

Creazione di serie di dati con un flusso di dati

È possibile utilizzare un flusso di dati per creare una o più serie di dati basate sui dati degli oggetti Salesforce o delle serie di dati esistenti.

IN QUESTA SEZIONE:

1. Progettazione del flusso di dati
   Prima di iniziare a creare il file di definizione del flusso di dati nel formato .json, pensare alla progettazione del flusso di dati. Valutare quali dati rendere disponibili per le query, la fonte dalla quale estrarre i dati e se occorre trasformare i dati estratti per ottenere i dati desiderati.
2. Configurazione del flusso di dati
   Configurare il flusso di dati in base alla progettazione del proprio flusso di dati. È possibile configurare il flusso di dati per estrarre dati, trasformare serie di dati in base alle esigenze della propria azienda e registrare le serie di dati che si desidera rendere disponibili alle query. Per configurare il flusso di dati, aggiungere le trasformazioni al file di definizione del flusso di dati.
3. Avvio del flusso di dati
   È possibile avviare manualmente un processo di flusso di dati per caricare immediatamente i dati nelle serie di dati. È anche possibile interrompere il processo mentre è in esecuzione. È possibile eseguire al massimo 24 processi di flusso di dati durante un periodo ininterrotto di 24 ore.

4. Monitoraggio di un processo di flusso di dati

   Utilizzare il monitor dati per monitorare i processi di flusso di dati e assicurarsi che vengano completati correttamente o risolvere eventuali problemi in caso di errore.

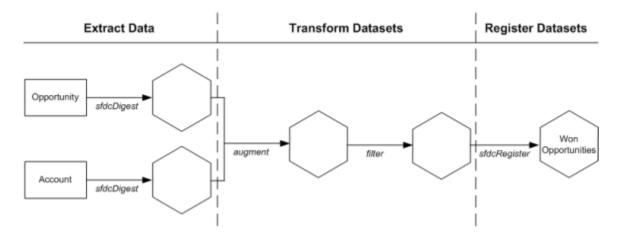
5. Riprogrammazione del flusso di dati

   Il processo di flusso di dati viene eseguito secondo una pianificazione giornaliera. È possibile modificare l'orario di esecuzione del processo di flusso di dati. È possibile cambiare l'orario per assicurare che i dati siano disponibili a partire da un determinato orario, oppure per eseguire il processo al di fuori degli orari di lavoro.

Progettazione del flusso di dati

Prima di iniziare a creare il file di definizione del flusso di dati nel formato .json, pensare alla progettazione del flusso di dati. Valutare quali dati rendere disponibili per le query, la fonte dalla quale estrarre i dati e se occorre trasformare i dati estratti per ottenere i dati desiderati.

Per illustrare alcune decisioni chiave per la progettazione, vediamo un esempio. In questo esempio, l'obiettivo è creare una serie di dati di nome "Opportunità conseguite". La serie di dati conterrà i dettagli delle opportunità, incluso il nome account di ogni opportunità.

Per creare questa serie di dati, progettare il seguente flusso di dati:

Il flusso di dati estrae i dati delle opportunità dall'oggetto Opportunity (Opportunità) ed estrae il nome account dall'oggetto Account. Per ogni oggetto estratto, il flusso di dati crea una nuova serie di dati.

Il flusso di dati trasforma quindi le serie di dati create a partire dai dati estratti. Per prima cosa, il flusso di dati unisce i dati di opportunità e account in una nuova serie di dati. In seguito, il flusso di dati filtra i record in base alla fase opportunità in modo che la serie di dati contenga solo le opportunità conseguite. Ogni volta che il flusso di dati trasforma una serie di dati, crea una nuova serie di dati.

Infine, poiché si desidera che gli utenti siano in grado di eseguire query solo sulle opportunità conseguite, configurare il flusso di dati in modo da registrare soltanto la serie di dati finale. Tuttavia, se lo si desidera, è possibile registrare qualsiasi serie di dati creata dal flusso di dati e registrare quante serie di dati si desidera.

Scegliere con attenzione le serie di dati da registrare poiché:

- Il numero totale di righe in tutte le serie di dati registrate non può superare 250 milioni per licenza piattaforma.
- Gli utenti che hanno accesso alle serie di dati registrate possono eseguire query sui dati. Tuttavia, è possibile applicare la protezione a livello di riga a una serie di dati se si desidera limitare l'accesso ai record.

Configurazione del flusso di dati

Configurare il flusso di dati in base alla progettazione del proprio flusso di dati. È possibile configurare il flusso di dati per estrarre dati, trasformare serie di dati in base alle esigenze della propria azienda e registrare le serie di dati che si desidera rendere disponibili alle query. Per configurare il flusso di dati, aggiungere le trasformazioni al file di definizione del flusso di dati.

Un *file di definizione del flusso di dati* è un file JSON contenente le trasformazioni che rappresentano la logica del flusso di dati. Il file di definizione del flusso di dati deve essere salvato con la codifica UTF-8.

Prima di poter configurare un flusso di dati per elaborare i dati esterni, è necessario caricare i dati esterni in Wave Analytics.

EDIZIONI

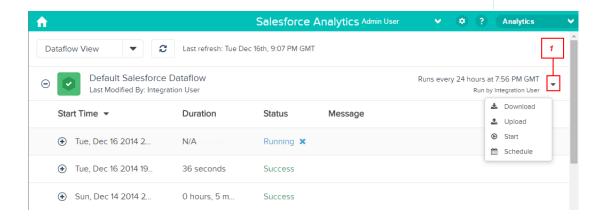
Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** e **Unlimited Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per modificare il file di definizione del flusso di dati:

- "Modifica flussi di dati Wave Analytics"

1. In Wave Analytics, fare clic sull'icona dell'ingranaggio ( ), quindi selezionare **Monitor dati** per aprire il monitor dati.
   Per impostazione predefinita, appare la visualizzazione Processi del monitor dati.
2. Selezionare **Visualizzazione flusso di dati**.
3. Per scaricare il file di definizione del flusso di dati, fare clic su **Scarica** nell'elenco azioni (1).

4. Eseguire una copia di backup del file di definizione del flusso di dati prima di modificarlo.

   Wave Analytics non mantiene le versioni precedenti del file. In caso di errore, è possibile caricare la versione precedente per ripristinare le modifiche.

5. Aggiungere le trasformazioni al file di definizione del flusso di dati.

   Ad esempio, in base alla progettazione alla fase precedente, è possibile aggiungere le seguenti trasformazioni:

```
{
   "Extract_Opportunities": {
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
         "object": "Opportunity",
         "fields": [
            { "name": "Id" },
            { "name": "Name" },
            { "name": "Amount" },
```

```
            { "name": "StageName" },
            { "name": "CloseDate" },
            { "name": "AccountId" },
            { "name": "OwnerId" }
         ]
      }
   },
   "Extract_AccountDetails": {
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
         "object": "Account",
         "fields": [
            { "name": "Id" },
            { "name": "Name" }
         ]
      }
   },
   "Transform_Augment_OpportunitiesWithAccountDetails": {
      "action": "augment",
      "parameters": {
         "left": "Extract_Opportunities",
         "left_key": [ "AccountId" ],
         "relationship": "OpptyAcct",
         "right": "Extract_AccountDetails",
         "right_key": [ "Id" ],
         "right_select": [
            "Name"
         ]
      }
   },
   "Transform_Filter_Opportunities": {
      "action": "filter",
      "parameters": {
         "filter": "StageName:EQ:Closed Won",
         "source": "Transform_Augment_OpportunitiesWithAccountDetails"
      }
   },
   "Register_Dataset_WonOpportunities": {
      "action": "sfdcRegister",
      "parameters": {
         "alias": "WonOpportunities",
         "name": "WonOpportunities",
         "source": "Transform_Filter_Opportunities"
      }
   }
}
```

Nota: Le chiavi e i valori JSON distinguono tra maiuscole e minuscole. Ogni chiave indicata in grassetto nel JSON di esempio precedente contiene un'azione, che identifica il tipo di trasformazione. l'ordine nel quale vengono aggiunte le trasformazioni al file di definizione del flusso di dati non ha importanza. Wave Analytics determina l'ordine in cui elaborare le trasformazioni attraversando il flusso dati per stabilire le dipendenze tra di loro.

6. Prima di salvare il file di definizione del flusso di dati, utilizzare uno strumento di convalida JSON per verificare che JSON sia valido.

Se si cerca di caricare il file di definizione del flusso di dati con JSON non valido si verificherà un errore. Lo strumento di convalida JSON è reperibile in Internet.

7. Salvare il file di definizione del flusso di dati con la codifica UTF-8 e chiudere il file.
8. Nella visualizzazione Flusso di dati del monitor dati, fare clic su **Carica** nell'elenco azioni (1) per caricare il file di definizione del flusso di dati aggiornato.

   Nota: il caricamento del file di definizione del flusso di dati non influisce su alcun processo del flusso di dati in esecuzione e non avvia automaticamente il processo del flusso di dati.

È possibile ora avviare il flusso di dati su richiesta oppure attendere che venga eseguito nella pianificazione. Gli utenti non possono eseguire query nelle serie di dati registrate finché il flusso di dati è in esecuzione.

Avvio del flusso di dati

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** e **Unlimited Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per avviare un processo di flusso di dati:
- "Modifica flussi di dati Wave Analytics"

È possibile avviare manualmente un processo di flusso di dati per caricare immediatamente i dati nelle serie di dati. È anche possibile interrompere il processo mentre è in esecuzione. È possibile eseguire al massimo 24 processi di flusso di dati durante un periodo ininterrotto di 24 ore.

Nota: per impostazione predefinita, il flusso di dati non viene eseguito automaticamente. Per iniziare a eseguire il flusso di dati nella pianificazione, è necessario prima avviare manualmente il flusso di dati. Dopo l'esecuzione del primo processo, il processo di flusso di dati viene eseguito nella pianificazione giornaliera.

1. In Wave Analytics, fare clic sull'icona dell'ingranaggio ( ), quindi selezionare **Monitor dati** per aprire il monitor dati.
   Per impostazione predefinita, appare la visualizzazione Processi del monitor dati.
2. Selezionare **Visualizzazione flusso di dati**.

3. Fare clic su **Avvia** nell'elenco azioni (1) per avviare il processo di flusso di dati.

Il processo di flusso di dati viene aggiunto all'area di attesa dei processi. Il pulsante **Start** (Avvia) non è disponibile mentre viene eseguito il processo di flusso di dati.

4. Al termine del processo, Wave Analytics invia una notifica via email all'utente che ha modificato per ultimo il file di definizione del flusso di dati.

   La notifica via email indica se il processo è stato completato correttamente. Indica inoltre dettagli del processo come l'ora di inizio, l'ora di fine, la durata e il numero di righe elaborate. Se il processo ha esito negativo, la notifica indica il motivo dell'errore.

È possibile monitorare il processo di flusso di dati nel monitor dati per stabilire quando il flusso di dati è stato completato. Una volta completato correttamente il flusso di dati, aggiornare la pagina iniziale per visualizzare le serie di dati registrate.

Monitoraggio di un processo di flusso di dati

Utilizzare il monitor dati per monitorare i processi di flusso di dati e assicurarsi che vengano completati correttamente o risolvere eventuali problemi in caso di errore.

La visualizzazione Flusso di dati del monitor dati mostra lo stato, l'ora di inizio e la durata degli ultimi 10 processi di flusso di dati e mantiene la cronologia degli ultimi 7 giorni. Per facilitare la risoluzione dei problemi di un processo non riuscito, è possibile visualizzare i messaggi di errore del processo e i dettagli in fase di esecuzione di ogni trasformazione elaborata.

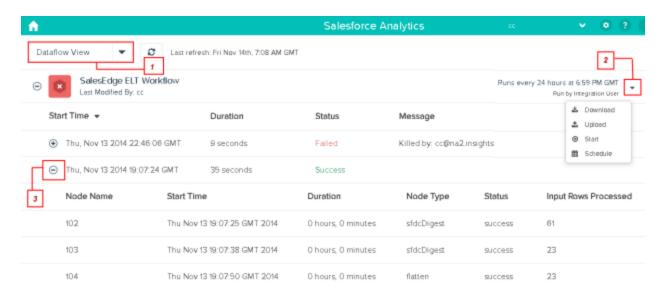
EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** e **Unlimited Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per accedere al monitor dati:

- "Modifica flussi di dati Wave Analytics", "Carica dati esterni in Wave Analytics" o "Gestisci Wave Analytics"

1. In Wave Analytics, fare clic sul pulsante dell'ingranaggio ( ), quindi selezionare **Monitor dati** per aprire il monitor dati. La visualizzazione Processi appare per impostazione predefinita.
2. Selezionare **Visualizzazione flusso di dati** (1).
3. Fare clic sul pulsante Aggiorna processi ( ) per visualizzare lo stato più recente di un processo.

   Ogni processo può avere uno dei seguenti stati:

Stato	Descrizione
In esecuzione	Il processo è in esecuzione.
Non riuscito	Il processo non è riuscito.
Riuscito	Il processo è stato completato correttamente.

4. Se il processo di flusso di dati non riesce, espandere il nodo processi (3) e rivedere i dettagli della fase di esecuzione di ogni trasformazione elaborata.
5. Se si riscontra un problema relativo alla logica del flusso di dati, modificare il file di definizione del flusso di dati ed eseguire nuovamente il flusso di dati.

Riprogrammazione del flusso di dati

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** e **Unlimited Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per avviare un processo di flusso di dati:

- "Modifica flussi di dati Wave Analytics"

Il processo di flusso di dati viene eseguito secondo una pianificazione giornaliera. È possibile modificare l'orario di esecuzione del processo di flusso di dati. È possibile cambiare l'orario per assicurare che i dati siano disponibili a partire da un determinato orario, oppure per eseguire il processo al di fuori degli orari di lavoro.

1. In Wave Analytics, fare clic sull'icona dell'ingranaggio ( ), quindi selezionare **Monitor dati** per aprire il monitor dati.
   La visualizzazione Processi appare per impostazione predefinita.
2. Selezionare **Visualizzazione flusso di dati**.

3. Fare clic su **Pianifica** nell'elenco azioni (1) per ripianificare il processo di flusso di dati.
   Viene visualizzata la finestra di dialogo Pianificazione flusso di dati.
4. Selezionare l'ora alla quale si desidera che venga eseguito il flusso di dati.
5. Fare clic su **Salva**.
6. Fare clic su **Chiudi**.

Riferimento per la trasformazione del flusso di dati

Trasformazioni

Una *trasformazione* si riferisce alla manipolazione dei dati. È possibile aggiungere le trasformazioni a un flusso di dati per estrarre i dati dagli oggetti Salesforce o dalle serie di dati, trasformare le serie di dati contenenti dati Salesforce o esterni e registrare serie di dati.

Ad esempio, è possibile utilizzare le trasformazioni per unire i dati di due serie di dati correlate e quindi registrare la serie di dati risultante per renderla disponibile alle query.

IN QUESTA SEZIONE:

VEDERE ANCHE:

Creazione di serie di dati con un flusso di dati

Trasformazione append

La trasformazione append combina i record provenienti da più serie di dati in un'unica serie di dati.

Quando si utilizza questa trasformazione, tenere in considerazione le seguenti regole.

- Questa trasformazione non rimuove i record duplicati.
- Tutte le serie di dati di input devono avere la stessa struttura, le colonne corrispondenti devono essere nello stesso ordine e avere lo stesso nome e tipo di campo.

Esempio: Vediamo un esempio. Ogni mese si crea una serie di dati contenente gli obiettivi di vendita del mese. Si desidera visualizzare il quadro complessivo degli obiettivi di vendita per tutti i mesi. A questo scopo, si crea il seguente file di definizione del flusso di dati per unire le serie di dati esistenti in un'unica serie di dati.

```
{
   "Extract_SalesTargets_2014Jan": {
      "action": "edgemart",
      "parameters": { "alias": "SalesTargets_2014Jan" }
   },
   "Extract_SalesTargets_2014Feb": {
      "action": "edgemart",
      "parameters": { "alias": "SalesTargets_2014Feb" }
   },
   "Extract_SalesTargets_2014Mar": {
      "action": "edgemart",
      "parameters": { "alias": "SalesTargets_2014Mar" }
   },
   "Append_SalesTargets_2014Quarter1": {
      "action": "append",
      "parameters": {
         "sources": [
            "Extract_SalesTargets_2014Jan",
            "Extract_SalesTargets_2014Feb",
            "Extract_SalesTargets_2014Mar"
         ]
      }
   },
   "Register_AllSalesTargets": {
      "action": "sfdcRegister",
      "parameters": {
         "alias": "AllSalesTargets",
         "name": "AllSalesTargets",
         "source": "Append_SalesTargets_2014Quarter1"
      }
   }
}
```

Dopo aver creato la singola serie di dati, è possibile utilizzare i filtri di data per analizzare gli obiettivi di vendita per mese, trimestre o anno.

IN QUESTA SEZIONE:

Parametri append

Quando si definisce una trasformazione append, si imposta l'attributo azione su `append` e si specificano i parametri.

Nella seguente tabella sono descritti i parametri di input.

Parametro	Obbligatorio?	Valore
fonti	True	Nodi nel file di definizione del flusso di dati che identificano la serie di dati che si desidera unire.

VEDERE ANCHE:

Trasformazione append

Trasformazione augment

La trasformazione augment aumenta una serie di dati di input inserendovi colonne da un'altra serie di dati correlata. La serie di dati aumentata che ne risulta consente di eseguire query in entrambe le serie di dati di input. Ad esempio, è possibile aumentare la serie di dati Account con la serie di dati Utente per abilitare una query in modo che restituisca i record account e i nomi completi dei titolari account.

Quando si crea la trasformazione, si identifica ciascuna serie di dati di input come serie di dati di sinistra o di destra e si specifica la relazione tra di esse. Wave Analytics combina tutte le colonne della serie di dati di sinistra solo con le colonne specificate della serie di dati di destra. (Tenere presente che ogni serie di dati non può avere più di 5.000 colonne.) Wave Analytics aggiunge la relazione ai nomi delle colonne dalla serie di dati di destra, operazione utile quando entrambe le serie di dati, di destra e di sinistra, hanno colonne con gli stessi nomi.

Per ogni record nella serie di dati di sinistra, la trasformazione augment esegue una ricerca per trovare un record corrispondente nella serie di dati di destra. Per eseguire la corrispondenza dei record correlati, la trasformazione augment utilizza una condizione di corrispondenza. L'utente specifica la condizione di corrispondenza in base a una chiave di ciascuna serie di dati. Ad esempio:

```
"left_key": [ " Id " ],"right_key": [ " Prod_ID " ]
```

Una chiave può essere una chiave a colonna singola o una chiave composta. Per una condizione di corrispondenza basata su una chiave composta, le chiavi di entrambe le serie di dati devono avere lo stesso numero di colonne specificate nello stesso ordine.

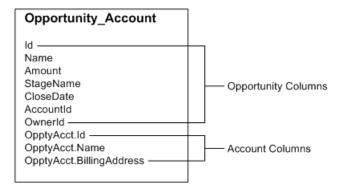
Suggerimento: Per aumentare più di due serie di dati, aumentare due serie di dati alla volta. Ad esempio, per aumentare tre serie di dati, aumentare le prime due serie di dati, e quindi aumentare la serie di dati risultante con la terza serie di dati.

Esempio: vediamo un esempio di trasformazione augment. Si supponga di voler estrarre i dati dagli oggetti Opportunity (Opportunità) e Account (Account) e quindi trovare la corrispondenza dei dati in base al campo ID account.

Viene creato il seguente file di definizione del flusso di dati.

```
{
    "Extract_Opportunity": {
        "action": "sfdcDigest",
        "parameters": {
            "object": "Opportunity",
            "fields": [
                { "name": "Id" },
                { "name": "Name" },
                { "name": "Amount" },
                { "name": "StageName" },
                { "name": "CloseDate" },
                { "name": "AccountId" },
                { "name": "OwnerId" }
            ]
        }
    },
    "Extract_AccountDetails": {
          "action": "sfdcDigest",
          "parameters": {
              "object": "Account",
              "fields": [
                  { "name": "Id" },
                  { "name": "Name" },
                  { "name": "BillingAddress" }
              ]
          }
    },
    "Augment_OpportunitiesWithAccountDetails": {
        "action": "augment",
        "parameters": {
            "operation": "LookupSingleValue",
            "left": "Extract_Opportunity",
            "left_key": [
                "AccountId"
            ],
            "relationship": "OpptyAcct",
            "right": "Extract_AccountDetails",
            "right_key": [
                "Id"
            ],
            "right_select": [
                "Name",
                "BillingAddress"
```

```
            ]
        }
    },
    "Register_OpportunityDetails": {
        "action": "sfdcRegister",
        "parameters": {
            "alias": "Opportunity_Account",
            "name": "Opportunity_Account",
            "source": "Augment_OpportunitiesWithAccountDetails" }
    }
}
```

Una volta eseguito il flusso di dati, Wave Analytics crea e registra la serie di dati Opportunity_Account. Inoltre, aggiunge la relazione sotto forma di prefisso a tutte le colonne della serie di dati di destra.

IN QUESTA SEZIONE:

Casi speciali per la corrispondenza dei record con la trasformazione augment

Per ogni record nella serie di dati di sinistra, la trasformazione augment esegue una ricerca per trovare un record corrispondente nella serie di dati di destra. Tuttavia, è fondamentale capire come vengono gestiti i casi speciali dalla trasformazione augment durante la corrispondenza dei record.

Parametri augment

Quando si definisce una trasformazione augment, si imposta l'attributo azione su `augment` e si specificano i parametri.

Casi speciali per la corrispondenza dei record con la trasformazione augment

Per ogni record nella serie di dati di sinistra, la trasformazione augment esegue una ricerca per trovare un record corrispondente nella serie di dati di destra. Tuttavia, è fondamentale capire come vengono gestiti i casi speciali dalla trasformazione augment durante la corrispondenza dei record.

Esaminiamo alcuni esempi che illustrano alcuni casi speciali.

Gestione delle chiavi nulle

Quando un record nella serie di dati di sinistra contiene una chiave nulla, Wave Analytics non esegue una ricerca per trovare la corrispondenza del record. Wave Analytics allega le colonne di destra e inserisce il valore nullo per le dimensioni (incluse le date) e "0" per le misure.

Vediamo un esempio. Si supponga di applicare la trasformazione augment alle seguenti serie di dati, impostando la relazione su "Price", e di trovare le corrispondenze dei record in base ai campi `Id` e `ProdId`.

Product	
Id	Name
Prod1	Table
Prod2	Chair
null	Bench

Price		
ProdId	Pricebook	UnitPrice
Prod1	Standard	1000
Prod2	Standard	450
null	Custom	800
Prod3	Standard	700

Wave Analytics non esegue la corrispondenza dell'ultimo record perché l'ID prodotto è nullo; invece, inserisce un valore nullo per la dimensione `Price.Pricebook` e "0" per la misura `Price.UnitPrice`. Ecco la serie di dati che risulta dalla trasformazione augment.

```
{ "id":"Prod1", "Name":"Table",  "Price.Pricebook":"Standard",  "Price.UnitPrice":1000 },
{ "id":"Prod2", "Name":"Chair",  "Price.Pricebook":"Standard",  "Price.UnitPrice":450  },
{ "id":null,    "Name":"Bench",  "Price.Pricebook":null,        "Price.UnitPrice":0    }
```

Gestione delle chiavi vuote

Wave Analytics esegue la corrispondenza tra le chiavi di sinistra con valori vuoti e le chiavi di destra con valori vuoti.

Vediamo un esempio. Si supponga di applicare la trasformazione augment alle seguenti serie di dati, impostando la relazione su "Price", e di trovare le corrispondenze dei record in base ai campi `Id` e `ProdId`.

Product	
Id	Name
Prod1	Table
Prod2	Chair
""	Bench

Price		
ProdId	Pricebook	UnitPrice
Prod1	Standard	1000
Prod2	Standard	450
""	Custom	800
null	Standard	700

Wave Analytics fa corrispondere l'ultimo record nella serie di dati Product con il terzo record nella serie di dati Price, poiché entrambi hanno valori vuoti (""). Ecco la serie di dati che risulta dalla trasformazione augment.

```
{ "id":"Prod1", "Name":"Table",  "Price.Pricebook":"Standard",  "Price.UnitPrice":1000 },
{ "id":"Prod2", "Name":"Chair",  "Price.Pricebook":"Standard",  "Price.UnitPrice":450  },
{ "id":"",      "Name":"Bench",  "Price.Pricebook":"Custom",    "Price.UnitPrice":800  }
```

Gestione di più corrispondenze

Se la serie di dati di sinistra ha una relazione uno-a-molti con la serie di dati di destra, Wave Analytics potrebbe trovare più corrispondenze per un record di sinistra. La modalità di gestione di più corrispondenze in Wave Analytics dipende dall'operazione augment specificata. È possibile specificare una delle seguenti operazioni per gestire i casi di più corrispondenze:

`LookupSingleValue`

La trasformazione augment restituisce i risultati di una riga singola. Wave Analytics seleziona in modo casuale una riga dall'elenco delle righe di corrispondenze.

Nota: ogni volta che si esegue il flusso di dati, Wave Analytics può restituire risultati diversi a seconda della riga restituita.

Vediamo un esempio. Si supponga di applicare la trasformazione augment alle seguenti serie di dati, impostando la relazione su "Price", impostando l'operazione su `LookupSingleValue` e di trovare le corrispondenze dei record in base ai campi `Id` e `ProdId`.

Product	
Id	Name
Prod1	Table
Prod2	Chair
Prod3	Bench

Price		
ProdId	Pricebook	UnitPrice
Prod1	Standard	1000
Prod2	Standard	450
Prod3	Custom	800
Prod3	Standard	700

Benché vi siano più righe per Prod3 nella serie di dati Price, Wave Analytics sceglie in modo casuale una riga corrispondente e restituisce i valori in base a quella riga. Ecco la serie di dati che risulta dalla trasformazione augment se Wave Analytics sceglie la prima riga Prod3.

```
{ "id":"Prod1", "Name":"Table", "Price.Pricebook":"Standard", "Price.UnitPrice":1000 },
{ "id":"Prod2", "Name":"Chair", "Price.Pricebook":"Standard", "Price.UnitPrice":450 },
{ "id":"Prod3", "Name":"Bench", "Price.Pricebook":"Custom", "Price.UnitPrice":800 }
```

`LookupMultiValue`

Wave Analytics restituisce i risultati di tutte le righe di corrispondenza.

Vediamo un esempio. Si supponga di applicare la trasformazione augment alle seguenti serie di dati, impostando la relazione su "Price", impostando l'operazione su `LookupMultiValue` e di trovare le corrispondenze dei record in base ai campi `Id` e `ProdId`.

Product	
Id	Name
Prod1	Table
Prod2	Chair
Prod3	Bench

Price		
ProdId	Pricebook	UnitPrice
Prod1	Standard	1000
Prod2	Standard	450
Prod3	Custom	800
Prod3	Standard	700

Poiché la ricerca restituisce più righe per Prod3, il campo dimensione `Price.Pricebook` viene visualizzato due volte nella serie di dati risultante, una per ogni corrispondenza. Il campo misura `Price.UnitPrice` contiene 1500, che corrisponde alla somma di 800 e 700. Ecco la serie di dati che risulta dalla trasformazione augment.

```
{ "id":"Prod1", "Name":"Table", "Price.Pricebook":"Standard", "Price.UnitPrice":1000 },
{ "id":"Prod2", "Name":"Chair", "Price.Pricebook":"Standard", "Price.UnitPrice":450 },
{ "id":"Prod3", "Name":"Bench", "Price.Pricebook":"Custom", "Price.Pricebook":"Standard", "Price.UnitPrice":1500 }
```

VEDERE ANCHE:

Trasformazione augment

Parametri augment

Quando si definisce una trasformazione augment, si imposta l'attributo azione su `augment` e si specificano i parametri.

Nella seguente tabella sono descritti i parametri di input.

Parametro	Obbligatorio?	Valore
operation	False	Indica il comportamento della trasformazione se trova una corrispondenza fra più righe della serie di dati di destra e una riga di sinistra. Valori validi: • `LookupSingleValue`. Restituisce i valori di una delle righe di corrispondenza. Se non si specifica il parametro `operation`, la trasformazione utilizza questa operazione. • `LookupMultiValue`. Restituisce i valori di tutte le righe di corrispondenza. Per ulteriori informazioni sulle singole operazioni, vedere Casi speciali per la corrispondenza dei record con la trasformazione augment.
left	True	Nodo nel file di definizione del flusso di dati che identifica la serie di dati di sinistra. È una delle due fonti di input per questa trasformazione.
left_key	True	Colonna delle chiavi nella serie di dati di sinistra utilizzata per aumentare le serie di dati. Se si utilizza una chiave composta, le chiavi di destra e di sinistra devono avere lo stesso numero di colonne nello stesso ordine. Per una chiave composta, utilizzare la seguente sintassi: `[ "Key Column1", "Key Column2", …, "Key ColumnN" ]`
right	True	Nodo nel file di definizione del flusso di dati che identifica la serie di dati di destra. È una delle due fonti di input per questa trasformazione.
relationship	True	Relazione tra le serie di dati di sinistra e di destra. Il flusso di dati aggiunge la relazione all'inizio dei nomi della colonna di destra nella serie di dati di output per rendere i nomi di colonna univoci e descrittivi.

Parametro	Obbligatorio?	Valore
right_select	True	Una matrice di nomi di colonna per la serie di dati di destra che si desidera includere nella serie di dati di output. Il flusso di dati aggiunge la relazione sotto forma di prefisso al nome della colonna, per determinare il nome della colonna di destra nella serie di dati di output.
right_key	True	Colonna delle chiavi nella serie di dati di destra utilizzata per aumentare le serie di dati. Se si utilizza una chiave composta, le chiavi di destra e di sinistra devono avere lo stesso numero di colonne nello stesso ordine.

VEDERE ANCHE:

Trasformazione augment

Trasformazione delta

La trasformazione delta calcola le variazioni nel valore di una colonna "misura" in una serie di dati nel corso di un periodo di tempo. La trasformazione delta genera una colonna di output nella serie di dati per memorizzare la variazione di ogni record. Creare le trasformazioni delta per agevolare il loro inserimento nelle query da parte degli analisti aziendali.

La trasformazione delta calcola ogni valore delta confrontando il valore presente in ogni record con il valore presente nel record precedente. Dal momento che non è possibile ordinare i record, la trasformazione delta ordina i record prima di calcolare i valori delta. A questo scopo, la trasformazione ordina i dati in base alla dimensione specificata e quindi in base alla colonna data del periodo specificato.

 Nota: Quando Wave Analytics elabora le date, crea le seguenti colonne data del periodo per ogni data elaborata:

Colonna data del periodo	Descrizione
<date_column_name>_sec_epoch	Ad esempio, se la colonna data è CloseDate (DataChiusura), la colonna secondi del periodo generata è CloseDate_sec_epoch. Questa colonna indica il numero di secondi trascorsi dal 1° gennaio 1970 (mezzanotte UTC/GMT).
<date_column_name>_day_epoch	Ad esempio, se la colonna data è CloseDate (DataChiusura), la colonna giorni del periodo generata è CloseDate_day_epoch. Questa colonna indica il numero di giorni trascorsi dal 1° gennaio 1970 (mezzanotte UTC/GMT).

 Esempio: vediamo un esempio. Si supponga di voler creare una serie di dati OppHistoryDelta (DeltaCronologiaOpp) contenente la cronologia delle opportunità dell'oggetto OpportunityHistory (CronologiaOpportunità) e che calcoli i delta degli ammontare delle opportunità.

L'oggetto OpportunityHistory contiene i seguenti dati.

OpportunityId	CloseDate	StageName	Amount
1	1/1/2014	Nuova	100
2	1/1/2014	Nuova	100
2	2/1/2014	ChiusaConseguita	200
1	3/1/2014	ChiusaConseguita	100

Creare la seguente definizione del flusso di dati.

```
{
   "Extract_Opportunities": {
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
         "object": "OpportunityHistory",
         "fields": [
            { "name": "OpportunityId" },
            { "name": "CloseDate" },
            { "name": "StageName" },
            { "name": "Amount" }
         ]
      }
   },
   "Calculate_Delta": {
      "action": "delta",
      "parameters": {
         "dimension": "OpportunityId",
         "epoch": "CloseDate_day_epoch",
         "inputMeasure": "Amount",
         "outputMeasure": "DeltaAmount",
         "source": "Extract_Opportunities"
      }
   },
   "Register_Dataset": {
      "action": "sfdcRegister",
      "parameters": {
         "alias": "OppHistoryDelta",
         "name": "OppHistoryDelta",
         "source": "Calculate_Delta"
      }
   }
}
```

Per calcolare i valori delta di ogni ammontare dell'opportunità, la trasformazione delta ordina i record prima in base alla dimensione (OpportunityId) e poi in base all'ora (CloseDate_day_epoch) come mostrato qui.

OpportunityID	CloseDate	StageName	Amount
1	1/1/2014	Nuova	100
1	3/1/2014	ChiusaConseguita	100

OpportunityID	CloseDate	StageName	Amount
2	1/1/2014	Nuova	100
2	2/1/2014	ChiusaConseguita	200

Una volta ordinati i record, per ogni dimensione (OpportunityId), la trasformazione confronta il valore precedente con quello successivo, in modo da determinare il delta per ogni record. La trasformazione crea la seguente serie di dati.

OpportunityId	CloseDate	StageName	Amount	DeltaAmount
1	1/1/2014	Nuova	100	0
1	3/1/2014	ChiusaConseguita	100	0
2	1/1/2014	Nuova	100	0
2	2/1/2014	ChiusaConseguita	200	100

Per il primo record di ogni dimensione, la trasformazione inserisce "0" per il valore delta.

 Nota: se un'opportunità contiene più modifiche nello stesso giorno, è necessario ordinare i record in un intervallo di tempo più breve. In tal caso, eseguire l'ordinamento in base alla colonna CloseDate_sec_epoch. In caso contrario, i record potrebbero non essere ordinati correttamente, il che significa che i valori delta non saranno corretti.

IN QUESTA SEZIONE:

Parametri delta

Quando si definisce una trasformazione delta, si imposta l'attributo azione su `delta` e si specificano i parametri.

Nella seguente tabella sono descritti i parametri di input:

Parametro	Obbligatorio?	Valore
dimension	True	Colonna dimensione della serie di dati utilizzata per ordinare i record durante il calcolo dei valori delta.
epoch	True	Colonna data del periodo nella serie di dati utilizzata per ordinare i record all'interno di ogni dimensione durante il calcolo dei valori delta.
inputMeasure	True	Colonna misura sulla quale si desidera calcolare il delta.
outputMeasure	True	Nome della colonna di output che contiene il valore delta.

Parametro	Obbligatorio?	Valore
source	True	Nodo nel file di definizione del flusso di dati che contiene la serie di dati alla quale si desidera aggiungere la colonna delta.

VEDERE ANCHE:

Trasformazione delta

Trasformazione dim2mea

La trasformazione dim2mea crea una nuova misura basata su una dimensione. La trasformazione aggiunge la colonna della nuova misura alla serie di dati. La trasformazione mantiene inoltre la dimensione, per assicurare che le lens e i cruscotti digitali esistenti non vengano interrotti se utilizzano la dimensione.

Se la trasformazione non è in grado di creare una misura da una dimensione, la trasformazione compila la misura con il valore predefinito specificato. Se non viene fornito alcun valore predefinito, la trasformazione inserisce "0".

Esempio: vediamo un esempio. L'oggetto Opportunità contiene un campo di testo personalizzato di nome StageVal__c, che contiene l'ammontare dell'opportunità in una determinata fase. Trattandosi di un campo di testo, Wave Analytics carica questa data come una dimensione. Tuttavia, si desidera creare una misura da questa dimensione per consentire agli utenti di eseguire calcoli sull'ammontare della fase.

Creare la seguente definizione del flusso di dati.

```
{
   "Extract_Opportunities": {
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
         "object": "Opportunity",
         "fields": [
            { "name": "Id" },
            { "name": "Name" },
            { "name": "Amount" },
            { "name": "StageName" },
            { "name": "CloseDate" },
            { "name": "AccountId" },
            { "name": "StageVal__c" }
         ]
      }
   },
   "Create_Measure_From_Dimension": {
      "action": "dim2mea",
      "parameters": {
         "dimension": "StageVal__c",
         "measure": "StageValue",
         "measureDefault": "0",
         "measureType": "long",
         "source": "Extract_Opportunities"
      }
   },
   "Register_The_Dataset": {
      "action": "sfdcRegister",
```

```
      "parameters": {
         "alias": "OpportunitiesWithConvertedMeasure",
         "name": "OpportunitiesWithConvertedMeasure",
         "source": "Create_Measure_From_Dimension"
      }
   }
}
```

IN QUESTA SEZIONE:

Parametri dim2mea

Quando si definisce una trasformazione dim2mea, si imposta l'attributo azione su `dim2mea` e si specificano i parametri.

Nella seguente tabella sono descritti i parametri di input:

Parametro	Obbligatorio?	Valore
dimension	True	Colonna dimensione nella serie di dati dalla quale si desidera creare la misura.
measure	True	Nome della misura di output. Questa colonna deve essere univoca all'interno della serie di dati. Non utilizzare lo stesso nome della dimensione, poiché la trasformazione mantiene la dimensione nella serie di dati.
measureDefault	True	Valore predefinito della misura se la trasformazione non è in grado di creare una misura da una dimensione.
measureType	True	Tipo di misura. Valore valido: "long"
source	True	Nodo nel file di definizione del flusso di dati che contiene la serie di dati alla quale si desidera aggiungere la misura.

VEDERE ANCHE:

Trasformazione dim2mea

Trasformazione edgemart

La trasformazione edgemart fornisce al flusso di dati l'accesso a una serie di dati registrata esistente, che può contenere dati di Salesforce, dati esterni o una combinazione di entrambi. Utilizzare questa trasformazione per fare riferimento a una serie di dati in modo tale che i dati della serie possano essere utilizzati in trasformazioni successive nel flusso di dati. È possibile utilizzare insieme questa trasformazione e la trasformazione augment per unire una serie di dati esistente con una serie di dati nuova.

Esempio: vediamo un esempio. Si desidera confrontare l'ammontare finale delle vendite con l'ammontare delle opportunità, per determinare se sono stati offerti sconti significativi per concludere le trattative. In precedenza, è stata creata e registrata la serie

di dati FinalSales (VenditeFinali). La serie di dati FinalSales contiene l'ammontare finale delle vendite di ogni opportunità che è stata chiusa e conseguita.

Tabella 1: Serie di dati FinalSales

OppID	UpdateDate	StageName	SaleAmount
1	1/1/2014	ChiusaConseguita	100,000
2	11/1/2013	ChiusaConseguita	150,000
3	2/1/2014	ChiusaConseguita	200,000

Si desidera ora creare una serie di dati che contiene le informazioni sulle opportunità dall'oggetto Opportunità. Quindi, si desidera unire i dati della serie di dati FinalSales esistente con la serie di dati Opportunità.

Creare la seguente definizione del flusso di dati.

```
{
    "Extract_Opportunities": {
        "action": "sfdcDigest",
        "parameters": {
            "object": "Opportunity",
            "fields": [
                { "name": "Id" },
                { "name": "Name" },
                { "name": "Amount" }
            ]
        }
    },
    "Extract_Final_Sales_Data": {
        "action": "edgemart",
        "parameters": { "alias": "FinalSales" }
    },
    "Combine_Opportunities_FinalSales": {
        "action": "augment",
        "parameters": {
            "left": "Extract_Opportunities",
            "left_key": [ "Id" ],
            "relationship": "Opportunity",
            "right": "Extract_Final_Sales_Data",
            "right_key": [ "OppID" ],
            "right_select": [ "SaleAmount" ]
        }
    },
    "Register_Opportunity_FinalSales_Dataset": {
        "action": "sfdcRegister",
        "parameters": {
            "alias": "OpportunityVersusFinalSales",
            "name": "OpporunityVersusFinalSales",
            "source": "Combine_Opportunities_FinalSales"
        }
    }
}
```

IN QUESTA SEZIONE:

Parametri edgemart

Quando si definisce una trasformazione edgemart, si imposta l'attributo azione su `edgemart` e si specificano i parametri.

Nella seguente tabella è descritto il parametro di input:

Parametro	Obbligatorio?	Valore
alias	True	Nome API della serie di dati da cui si desidera estrarre i dati Per determinare il nome API di una serie di dati, modificare la serie di dati e visualizzare il nome di sistema.

VEDERE ANCHE:

Trasformazione edgemart

Trasformazione filter

La trasformazione filter elimina i record da una serie di dati esistente. L'utente definisce una condizione di filtro che specifica quali record mantenere nella serie di dati.

 Esempio: vediamo un esempio. Si desidera creare una serie di dati contenente solo le opportunità che sono state chiuse/conseguite. Per prima cosa, estrarre tutte le opportunità dall'oggetto Opportunità. Quindi, filtrare i record in modo da includere solo le opportunità con nome fase Chiusa/conseguita.

Creare la seguente definizione del flusso di dati.

```
{
   "Extract_Opportunities": {
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
         "object": "Opportunity",
         "fields": [
            { "name": "Id" },
            { "name": "Name" },
            { "name": "Amount" },
            { "name": "StageName" },
            { "name": "CloseDate" },
            { "name": "AccountId" },
            { "name": "OwnerId" }
         ]
      }
   },
   "Filter_Opportunities": {
      "action": "filter",
      "parameters": {
         "filter": "StageName:EQ:Closed Won",
         "source": "Extract_Opportunities"
      }
```

```
   },
   "Register_My_Won_Oppportunities_Dataset": {
      "action": "sfdcRegister",
      "parameters": {
         "alias": "MyWonOpportunities",
         "name": "MyWonOpportunities",
         "source": "Filter_Opportunities"
      }
   }
}
```

IN QUESTA SEZIONE:

Parametri filter

Quando si definisce una trasformazione filter, si imposta l'attributo azione su `filter` e si specificano i parametri.

Nella seguente tabella sono descritti i parametri di input:

Parametro	Obbligatorio?	Valore
filtro	True	Espressione filter che specifica quali record includere nella nuova serie di dati. Vedere Sintassi dell'espressione filter.
source	True	Nodo nel file di definizione del flusso di dati che contiene la serie di dati che si desidera filtrare.

VEDERE ANCHE:

Trasformazione filter

Sintassi dell'espressione filter

È possibile creare un'espressione filter nella trasformazione filter in base a una o più dimensioni in una serie di dati.

 Nota: I confronti delle stringhe in un'espressione filter distinguono tra maiuscole e minuscole.

È possibile utilizzare i seguenti tipi di espressioni filter:

Sintassi dell'espressione filter	Descrizione
dim:EQ:value	True se la dimensione e il valore sono uguali. Esempio: `"filter": "StageName:EQ:Closed Won"`

Sintassi dell'espressione filter	Descrizione
dim:R:val0:val1	True se la dimensione di sinistra rientra nell'intervallo specificato tra val0 e val1. Esempio: `"filter": "EmployeeId:R:100:1000"`
dim:R:val	True se la dimensione è maggiore o uguale al valore in base all'ordinamento binario. Ad esempio, questa condizione è vera se la dimensione è "Città" e il valore è "Anderson" perché "Città" > "Anderson"). Esempio: `"filter": "LastName:R:Li"`
dim:R::val	True se la dimensione è minore o uguale al valore in base all'ordinamento binario. Esempio: `"filter": "LastName:R::Levy"`
dim:N:val	True se la dimensione e il valore non sono uguali. Esempio: `"filter": "RoleName:N:Manager"`
dim:EQ:val1|val2	True se la dimensione è uguale al valore val1 o val2. Questa espressione filter utilizza l'operatore logico OR (|) È possibile confrontare il valore della dimensione con più di due valori. Ad esempio, per confrontarlo con tre valori, utilizzare la seguente sintassi: dim1:EQ:val1|val2|val3. Esempio: `"filter": "Lead Status:EQ:Open|Contacted"`
dim1:EQ:val1,dim2:EQ:val2	True se la dimensione dim1 è uguale al valore val1 e la dimensione dim2 è uguale al valore val2. Questa espressione filter utilizza l'operatore logico AND (,) È possibile confrontare più di due dimensioni. Ad esempio, per confrontare tre dimensioni, utilizzare la seguente sintassi: dim1:EQ:val1,dim2:EQ:val2,dim3:EQ:val3. Esempio: `"filter": "Lead Status:EQ:Qualified,Rating:EQ:Hot"`

VEDERE ANCHE:

Trasformazione filter

Trasformazione flatten

La trasformazione flatten livella i dati gerarchici. Ad esempio, è possibile livellare la gerarchia dei ruoli Salesforce per implementare la protezione a livello di riga in una serie di dati basata sulla gerarchia dei ruoli.

Quando si configura la trasformazione flatten per livellare una gerarchia, si specifica il campo che contiene ogni nodo della gerarchia e il campo che contiene il corrispondente controllante in base alla gerarchia. La trasformazione flatten genera un record per ogni nodo nella gerarchia. Ogni record contiene tutti i predecessori della catena gerarchica per ogni nodo.

La trasformazione flatten memorizza l'elenco dei predecessori in due formati nella serie di dati risultante. Una colonna contiene un elenco separato da virgola di tutti i predecessori di ogni nodo nella gerarchia. L'altra colonna contiene il percorso della gerarchia.

Per vedere come vengono memorizzati i predecessori, osservare le colonne Roles (Ruoli) e RolePath (PercorsoRuolo) nella seguente serie di dati livellata.

Role ID	Role Name	Parent Role ID	Roles	RolePath
1	Venditore 1	10	10, 20, 30	\10\20\30
2	Venditore 2	10	10, 20, 30	\10\20\30
3	Venditore 3	11	11, 20, 30	\11\20\30
10	Responsabile regionale 1	20	20, 30	\20\30
11	Responsabile regionale 2	20	20, 30	\20\30
20	Vicepresidente 1	30	30	\30
21	Vicepresidente 2	30	30	\30
30	CEO	Non applicabile	Non applicabile	Non applicabile

Esempio: vediamo un esempio. In questo esempio, si desidera creare una serie di dati contenente tutte le opportunità. Per ogni opportunità, si desidera includere le informazioni sull'utente e sul ruolo del titolare dell'opportunità. Inoltre, per implementare la protezione a livello di riga basata sulla gerarchia dei ruoli, ogni record opportunità deve contenere anche un elenco di tutti i predecessori al di sopra di ciascun titolare dell'opportunità in base alla gerarchia dei ruoli. Per generare l'elenco dei predecessori, utilizzare la trasformazione flatten per livellare la gerarchia dei ruoli.

Viene creato il seguente file di definizione del flusso di dati:

```
{
"Extract_Opportunity": {
   "action": "sfdcDigest",
   "parameters": {
      "object": "Opportunity",
      "fields": [
         { "name": "Id" },
         { "name": "Name" },
         { "name": "Amount" },
         { "name": "StageName" },
         { "name": "AccountId" },
         { "name": "OwnerId" }
      ]
   }
},
"Extract_User": {
   "action": "sfdcDigest",
   "parameters": {
      "object": "User",
```

```
      "fields": [
         { "name": "Id" },
         { "name": "Name" },
         { "name": "Department" },
         { "name": "UserRoleId" }
      ]
   }
},
"Extract_UserRole": {
   "action": "sfdcDigest",
   "parameters": {
      "object": "UserRole",
      "fields": [
         { "name": "Id" },
         { "name": "Name" },
         { "name": "ParentRoleId" }
      ]
   }
},
"Flatten_UserRole": {
   "action": "flatten",
   "parameters": {
      "source": "Extract_UserRole",
      "self_field": "Id",
      "parent_field": "ParentRoleId",
      "multi_field": "Roles",
      "path_field": "RolePath"
   }
},
"Augment_User_FlattenUserRole": {
   "action": "augment",
   "parameters": {
      "left": "Extract_User",
      "left_key": [ "UserRoleId" ],
      "relationship": "Role",
      "right": "Flatten_UserRole",
      "right_key": [ "Id" ],
      "right_select": [
         "Id",
         "Name",
         "Roles",
         "RolePath"
      ]
   }
},
"Augment_Opportunity_UserWithRoles": {
   "action": "augment",
   "parameters": {
      "left": "Extract_Opportunity",
      "left_key": [ "OwnerId" ],
      "right": "Augment_User_FlattenUserRole",
      "relationship": "Owner",
      "right_select": [
         "Name",
```

```
          "Department",
          "Role.Id",
          "Role.Name",
          "Role.Roles",
          "Role.RolePath"
       ],
       "right_key": [ "Id" ]
    }
},
"Register_OpportunityWithRoles_Dataset": {
    "action": "sfdcRegister",
    "parameters": {
       "alias": "OppRoles",
       "name": "OppRoles",
       "source": "Augment_Opportunity_UserWithRoles",
      "rowLevelSecurityFilter": "'Owner.Role.Roles' == \"$User.UserRoleId\" || 'OwnerId'
== \"$User.Id\""
    }
}
}
```

Per livellare la gerarchia dei ruoli di Salesforce, la trasformazione flatten utilizza i seguenti campi di input dell'oggetto UserRole (RuoloUtente).

Id (ID)
Id identifica ciascun nodo nella gerarchia dei ruoli Salesforce.

ParentRoleId (IDRuoloControllante)
ParentRoleId identifica il controllante come definito nella gerarchia dei ruoli.

Dopo aver attraversato ogni relazione controllante-controllato nell'oggetto UserRole, la trasformazione flatten genera un record per ogni ID ruolo. Ogni record contiene tutti i ruoli dei predecessori di ogni ruolo nella gerarchia. La trasformazione flatten genera due colonne di output, Roles e RolePath, per memorizzare tutti i ruoli dei predecessori di ogni ruolo.

IN QUESTA SEZIONE:

Parametri flatten

Quando si definisce una trasformazione flatten, si imposta l'attributo azione su `flatten` e si specificano i parametri.

Nella seguente tabella sono descritti i parametri di input:

Parametro	Obbligatorio?	Valore
self_field	True	Nome del campo di input che identifica ciascun nodo nella gerarchia.
parent_field	True	Nome del campo di input che identifica il controllante diretto di ciascun nodo nella gerarchia. Ad esempio, il ruolo Responsabile regionale 1 è il controllante del ruolo Venditore 1 in una gerarchia dei ruoli.

Parametro	Obbligatorio?	Valore
multi_field	True	Nome del campo di output multi-valore che contiene un elenco di tutti i predecessori nella gerarchia, in ordine dal livello più basso a quello più alto. La trasformazione flatten crea questo campo e genera l'elenco dei predecessori per ogni nodo nella gerarchia. Ad esempio, per il ruolo Salesperson 1, la gerarchia dei predecessori è: `Sales Manager 1, Regional Manager 1, Vice President 1, CEO`.
path_field	True	Una rappresentazione stringa del campo multi-field, separata da barre rovesciate. Questo campo di output contiene il percorso gerarchico di tutti i predecessori nella gerarchia, in ordine dal livello più basso a quello più alto. La trasformazione flatten crea questo campo e genera il percorso dei predecessori per ogni nodo nella gerarchia. Ad esempio, per un ruolo venditore in una gerarchia dei ruoli, il valore è: `Sales Manager 1\Regional Manager 1\Vice President 1\CEO`.
source	True	Nodo nel file di definizione del flusso di dati che contiene i dati gerarchici che si desidera livellare. Questo nodo è l'origine di input per questa trasformazione e deve contenere i campi di input mappati a self_field e parent_field.

Nota: per impostazione predefinita, i campi multi_field e path_field vengono creati come campi di sistema, che non sono visibili nell'interfaccia utente. Per visualizzare i campi nell'interfaccia utente, impostare l'attributo dei metadati `IsSystemField` su *`falso`* per ogni campo nella trasformazione flatten. Per ulteriori informazioni sugli attributi dei metadati, vedere Esclusione dei metadati generati da una trasformazione.

VEDERE ANCHE:

Trasformazione flatten

Trasformazione sfdcDigest

La trasformazione sfdcDigest genera una serie di dati basata sui dati estratti da un oggetto Salesforce. Specificare l'oggetto e i campi Salesforce dai quali estrarre i dati. È possibile scegliere di escludere particolari campi che contengono informazioni riservate o che non sono rilevanti ai fini dell'analisi.

Quando si carica il file di definizione del flusso di dati, Wave Analytics convalida l'accesso agli oggetti e ai campi Salesforce in base al profilo utente dell'utente che carica il file. Se il profilo utente non dispone dell'accesso in lettura a un campo o a un oggetto, il caricamento non riesce.

In fase di esecuzione, Wave Analytics esegue il flusso di dati come Utente integrazione. Wave Analytics convalida l'accesso agli oggetti e ai campi di Salesforce in base al profilo utente dell'Utente integrazione. Ad esempio, se il flusso di dati tenta di estrarre i dati da un campo personalizzato al quale l'Utente integrazione non dispone dell'accesso in lettura, il processo del flusso di dati non riesce.

Nota: l'Utente integrazione è un utente preconfigurato creato quando Wave Analytics viene abilitato nell'organizzazione. Se l'utente o l'Utente integrazione necessitano delle autorizzazioni su un oggetto o un campo Salesforce, chiedere all'amministratore di concedere l'accesso.

Per ulteriori informazioni sugli utenti preconfigurati in Wave Analytics, vedere *Guida all'implementazione delle misure di sicurezza per Wave Analytics*.

Esempio: vediamo un esempio. Si desidera ora creare una nuova serie di dati che contiene tutte le opportunità dell'oggetto Opportunità.

Creare la seguente definizione del flusso di dati.

```
{
   "Extract_Opportunities": {
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
         "object": "Opportunity",
         "fields": [
            { "name": "Id" },
            { "name": "Name" },
            { "name": "Amount" },
            { "name": "StageName" },
            { "name": "CloseDate" },
            { "name": "AccountId" },
            { "name": "OwnerId" },
            { "name": "OpportunitySupportTeamMembers__c" }
         ]
      }
   },
   "Register_Opportunities_Dataset": {
      "action": "sfdcRegister",
      "parameters": {
         "alias": "Opportunities",
         "name": "Opportunities",
         "source": "Extract_Opportunities"
      }
   }
}
```

Suggerimenti per l'uso della trasformazione sfdcDigest

- Scegliere in modo selettivo i campi poiché una serie di dati può contenere al massimo 5.000 campi.
- Per estrarre i dati da un oggetto Salesforce, la trasformazione sfdcDigest esegue una query SOQL. La lunghezza della query SOQL non può superare 20.000 caratteri. Se la query SOQL supera la lunghezza massima, non vengono restituiti risultati. Per ridurre la lunghezza della query SOQL, suddividere l'estratto in due o più trasformazioni sfdcDigest e quindi utilizzare la trasformazione augment per combinare i risultati. Ad esempio, è possibile creare una trasformazione sfdcDigest per estrarre la metà dei campi e creare un'altra trasformazione sfdcDigest per estrarre i campi rimanenti.

IN QUESTA SEZIONE:

Aggiungere un filtro alla trasformazione sfdcDigest per estrarre un sottoinsieme di tutti i record di un oggetto Salesforce. È possibile filtrare i record per ridurre il numero di record estratti ed elaborati, escludere i record che contengono dati non pertinenti o non importanti e aumentare le prestazioni del flusso di dati.

Esclusione dei metadati dei campi di Salesforce

È possibile ignorare i metadati dei campi che la trasformazione sfdcDigest estrae da un oggetto Salesforce per fare in modo che i dati abbiano un aspetto diverso in una serie di dati. Ad esempio, Wave Analytics è in grado di aggiungere un valore predefinito ai record a cui mancano valori per un campo.

Oggetti e campi Salesforce non supportati

La trasformazione sfdcDigest non è in grado di estrarre i dati da tutti gli oggetti e i campi Salesforce. Tenere presenti le seguenti limitazioni prima di configurare l'estrazione degli oggetti Salesforce.

Parametri sfdcDigest

Quando si definisce una trasformazione sfdcDigest, si imposta l'attributo azione su `sfdcDigest` e si specificano i parametri per l'oggetto e i campi che si desidera estrarre. Se necessario, è anche possibile specificare parametri per filtrare i record estratti dall'oggetto Salesforce.

Filtro dei record estratti da un oggetto Salesforce

Aggiungere un filtro alla trasformazione sfdcDigest per estrarre un sottoinsieme di tutti i record di un oggetto Salesforce. È possibile filtrare i record per ridurre il numero di record estratti ed elaborati, escludere i record che contengono dati non pertinenti o non importanti e aumentare le prestazioni del flusso di dati.

Un filtro è costituito da una o più condizioni di filtro, ognuna delle quali confronta un valore di campo con un valore. Ad esempio, `Amount >= 1000000`. È possibile applicare funzioni SOQL al valore di campo in una condizione di filtro, ad esempio `CALENDAR_YEAR(CreatedDate) = 2011`. Per aggiungere più condizioni di filtro, utilizzare gli operatori logici AND, OR e NOT. È anche possibile utilizzare una barra rovesciata (\) per inserire una sequenza di escape per le virgolette doppie incluse nelle stringhe.

La trasformazione sfdcDigest estrae tutti i record per cui è vero il filtro. Se la trasformazione sfdcDigest è stata configurata per l'estrazione incrementale, il filtro viene applicato solo ai dati estratti durante l'esecuzione incrementale. Wave Analytics non applica il filtro ai record caricati in precedenza nella serie di dati. Se si aggiunge un filtro non valido, il flusso di dati non viene completato in fase di esecuzione.

Per ogni istanza di sfdcDigest, è possibile utilizzare uno dei seguenti tipi di filtro:

- Filtro strutturato
- Filtro avanzato

Suggerimento: non si sa se utilizzare un filtro nella trasformazione sfdcDigest o una trasformazione filter? Utilizzare una trasformazione filter per filtrare i record in qualsiasi punto del flusso di dati. Ad esempio, è possibile aggiungerla dopo che il flusso di dati ha unito due serie di dati. Tuttavia, per ridurre il numero di righe elaborate nel flusso di dati e ottimizzare le prestazioni del flusso di dati, aggiungere il filtro vicinissimo al punto in cui vengono estratti i record, se possibile aggiungerlo nella trasformazione sfdcDigest.

IN QUESTA SEZIONE:

Filtro strutturato nella trasformazione sfdcDigest

È possibile definire un filtro strutturato utilizzando la sintassi JSON.

Filtro avanzato nella trasformazione sfdcDigest

Il filtro avanzato si definisce utilizzando un'espressione con clausola WHERE di SOQL (Salesforce Object Query Language). Utilizzare un filtro avanzato solo se si ha dimestichezza con il linguaggio SOQL.

VEDERE ANCHE:

Trasformazione sfdcDigest

Filtro strutturato nella trasformazione sfdcDigest

È possibile definire un filtro strutturato utilizzando la sintassi JSON.

Un filtro strutturato utilizza la seguente sintassi JSON per ogni condizione di filtro.

```
{
"field": "<field name>",
"operator": "<operator>",
"value": "<value>"|"["<value 1>", "<value 2>"]",
"isQuoted": true|false}
```

Il valore può essere un numero, una data, una stringa, un elenco di stringhe o una data letterale. Wave Analytics fa automaticamente riferimento alla stringa a meno che non si imposti `isQuoted` su True per indicare che la stringa è già in uso.

In una condizione di filtro può essere utilizzato uno dei seguenti operatori.

Operatore	Commento

=	La condizione di filtro è vera se il valore presente nel campo è uguale al valore specificato. I confronti delle stringhe che utilizzano l'operatore Uguale a non fanno distinzione tra maiuscole e minuscole.
	Esempio:
	`"filterConditions": [`
	`    {`
	`    "field": "OwnerId",`
	`    "operator": "=",`
	`    "value": "a07B00000012HYu"`
	`    }`
	`]`

!=	La condizione di filtro è vera se il valore presente nel campo non è uguale al valore specificato.
	Esempio (con doppia barra rovesciata per la sequenza di escape per le virgolette doppie in un valore di stringa):
	`"filterConditions": [`
	`    {`
	`    "field": "Nickname__c",`
	`    "operator": "!=",`
	`    "value": "\"Sammy\""`
	`    }`
	`]`

>	La condizione di filtro è vera se il valore presente nel campo è maggiore del valore specificato.
	Esempio:
	`"filterConditions": [`
	`    {`
	`    "field": "Amount",`
	`    "operator": ">",`
	`    "value": "100000"`

<table>
<tr><th>Operatore</th><th>Commento</th></tr>
<tr><td></td><td>

```
    }
]
```

</td></tr>
<tr><td><</td><td>

La condizione di filtro è vera se il valore presente nel campo è minore del valore specificato.

Esempio (con data letterale):

```
"filterConditions": [
    {
    "field": "CloseDate",
    "operator": "<",
    "value": "THIS_MONTH",
    "isQuoted": false
    }
]
```

</td></tr>
<tr><td>>=</td><td>

La condizione di filtro è vera se il valore presente nel campo è maggiore o uguale al valore specificato.

Esempio:

```
"filterConditions": [
    {
    "field": "Amount",
    "operator": ">=",
    "value": "100000"
    }
]
```

</td></tr>
<tr><td><=</td><td>

La condizione di filtro è vera se il valore presente nel campo è minore o uguale al valore specificato.

Esempio (con una funzione SOQL):

```
"filterConditions": [
    {
    "field": "CALENDAR_YEAR (CreatedDate)",
    "operator": "<=",
    "value": "2015",
    "isQuoted": true
    }
]
```

</td></tr>
<tr><td>LIKE</td><td>

La condizione di filtro è vera se il valore presente nel campo corrisponde al valore specificato. L'operatore LIKE è simile all'operatore LIKE di SQL, fornisce un meccanismo per la corrispondenza di stringhe di testo parziali e supporta i caratteri jolly.

- I caratteri jolly % e _ sono supportati per l'operatore LIKE.

</td></tr>
</table>

Operatore	Commento

	• Il carattere jolly % corrisponde a zero o più caratteri.
	• Il carattere jolly _ corrisponde esattamente a un carattere.
	• L'operatore LIKE è supportato solo per i campi di stringa.
	• L'operatore LIKE esegue la corrispondenza senza distinzione tra maiuscole e minuscole.
	• L'operatore LIKE supporta le sequenze di escape dei caratteri speciali % e _. Utilizzare una barra rovesciata (\) per la sequenza di escape dei caratteri speciali.
	Esempio:
	`"filterConditions": [`
	`{`
	`"field": "FirstName",`
	`"operator": "LIKE",`
	`"value": "Chris%"`
	`}`
	`]`

IN	La condizione di filtro è vera se il valore presente nel campo è uguale a uno dei valori presenti nell'elenco specificato. È possibile specificare un elenco di valori citato o non citato. Se l'elenco è già citato, impostare `isQuoted` su True.
	Esempio:
	`"filterConditions": [`
	`{`
	`"field": "StageName",`
	`"operator": "IN",`
	`"value": ["Closed Won", "Closed Lost"]`
	`}`
	`]`

NOT IN	La condizione di filtro è vera se il valore presente nel campo non è uguale ad alcuno dei valori presenti nell'elenco specificato.
	Esempio:
	`"filterConditions": [`
	`{`
	`"field": "BillingState",`
	`"operator": "NOT IN",`
	`"value": ["California", "New York"]`
	`}`
	`]`

INCLUDES	Solo per i campi di elenco di selezione o di elenco di selezione a selezione multipla. La condizione di filtro è vera se il valore presente nel campo di elenco di selezione include il valore specificato.

<table>
<tr><th>Operatore</th><th>Commento</th></tr>
<tr><td></td><td>Esempio:
<pre>"filterConditions": [
   {
   "field": "BillingState",
   "operator": "INCLUDES",
   "value": ["California"]
   }
]</pre></td></tr>
<tr><td>EXCLUDES</td><td>Solo per i campi di elenco di selezione o di elenco di selezione a selezione multipla. La condizione di filtro è vera se il valore presente nel campo di elenco di selezione esclude il valore specificato.
Esempio:
<pre>"filterConditions": [
   {
   "field": "BillingState",
   "operator": "EXCLUDES",
   "value": ["California", "New York"]
   }
]</pre></td></tr>
</table>

Di seguito sono riportati alcuni esempi di filtri strutturati.

Esempio: Vediamo un esempio con un filtro strutturato di base. Per eseguire un'analisi delle opportunità in corso di realizzazione per il secondo trimestre fiscale o l'anno fiscale 2015, è possibile creare il seguente file di definizione del flusso di dati per creare la relativa serie di dati.

```
{
   "Extract_Filtered_Opportunities": {
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
         "object": "Opportunity",
         "fields": [
            { "name": "Id" },
            { "name": "Name" },
            { "name": "AccountId" },
            { "name": "Amount" },
            { "name": "StageName" },
            { "name": "CloseDate" },
            { "name": "OwnerId" },
            { "name": "FiscalYear" },
            { "name": "FiscalQuarter" },
            { "name": "SystemModstamp" }
         ],
         "filterConditions": [
               {
                  "field": "FiscalYear",
                  "operator": "=",
```

```
                  "value": "2015"
               },
               {
                  "field": "FiscalQuarter",
                  "operator": "=",
                  "value": "2"
               }
         ]
      }
   },
   "Register_Opportunities_Dataset": {
      "action": "sfdcRegister",
      "parameters": {
         "alias": "Opportunities_2015Q2",
         "name": "Opportunities_2015Q2",
         "source": "Extract_Filtered_Opportunities"
      }
   }
}
```

Nota: Se non si specifica un operatore logico per più condizioni di filtro, come nel caso dell'esempio, Wave Analytics applica AND tra le condizioni.

Esempio: Vediamo un esempio di filtro strutturato con un operatore logico. Per consentire la previsione del reddito previsto, si crea un flusso di dati per visualizzare tutte le opportunità che sono state chiuse o hanno una probabilità di chiusura superiore al 90%.

```
{
   "Extract_Opportunities": {
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
         "object": "Opportunity",
         "fields": [
            { "name": "Id" },
            { "name": "Name" },
            { "name": "AccountId" },
            { "name": "Amount" },
            { "name": "StageName" },
            { "name": "CloseDate" },
            { "name": "OwnerId" },
            { "name": "Probability" },
            { "name": "FiscalYear" },
            { "name": "FiscalQuarter" }
         ],
         "filterConditions": [
            {
               "operator": "OR",
               "conditions": [
                  {
                     "field": "StageName",
                     "operator": "=",
                     "value": "Closed Won"
                  },
                  {
```

```
                    "field": "Probability",
                    "operator": ">=",
                    "value": "90"
                 }
              ]
           }
        ]
     }
  },
  "Register_Opportunities_Dataset": {
     "action": "sfdcRegister",
     "parameters": {
        "alias": "OpportunitiesExpectedToWin",
        "name": "OpportunitiesExpectedToWin",
        "source": "Extract_Opportunities"
     }
  }
}
```

Esempio: Infine, vediamo un esempio di filtro strutturato con operatori logici nidificati. Si crea questo flusso di dati per visualizzare tutte le opportunità chiuse nel trimestre fiscale in corso di cui è titolare uno dei due riporti diretti dell'utente.

```
{
    "Extract_Opportunities": {
        "action": "sfdcDigest",
        "parameters": {
            "object": "Opportunity",
            "fields": [
                { "name": "Id" },
                { "name": "Name" },
                { "name": "AccountId" },
                { "name": "Amount" },
                { "name": "StageName" },
                { "name": "CloseDate" },
                { "name": "OwnerId" },
                { "name": "FiscalYear" },
                { "name": "FiscalQuarter" }
            ],
            "filterConditions": [
                {
                    "operator": "AND",
                    "conditions": [
                        {
                            "field": "CloseDate",
                            "operator": "=",
                            "value": "THIS_FISCAL_QUARTER",
                            "isQuoted": false
                        },
                        {
                            "operator": "OR",
                            "conditions": [
                                {
                                    "field": "OwnerId",
                                    "operator": "=",
```

```
                                    "value": "00540000000HfUz"
                                },
                                {
                                    "field": "OwnerId",
                                    "operator": "=",
                                    "value": "00540000000HfV4"
                                }
                            ]
                        }
                    ]
                }
            ]
        }
    },
    "Register_Opportunities_Dataset": {
        "action": "sfdcRegister",
        "parameters": {
            "alias": "DirectReport_Opportunities",
            "name": "DirectReport_Opportunities",
            "source": "Extract_Opportunities"
        }
    }
}
```

Filtro avanzato nella trasformazione sfdcDigest
Il filtro avanzato si definisce utilizzando un'espressione con clausola WHERE di SOQL (Salesforce Object Query Language). Utilizzare un filtro avanzato solo se si ha dimestichezza con il linguaggio SOQL.

Esempio: Vediamo un esempio di filtro avanzato. Si desidera estrarre solo i record opportunità di cui è titolare un utente specifico e che hanno un valore elevato o un'elevata probabilità di chiusura. Si crea questo flusso di dati.

```
{
   "Extract_Filtered_Opportunities": {
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
         "object": "Opportunity",
         "fields": [
            { "name": "Id" },
            { "name": "Name" },
            { "name": "AccountId" },
            { "name": "Amount" },
            { "name": "StageName" },
            { "name": "CloseDate" },
            { "name": "Probability" },
            { "name": "OwnerId" }
         ],
         "complexFilterConditions": "OwnerId = '00540000000HfUz' AND (Amount > 100000
 OR Probability > 75)"
        }
   },
   "Register_Opportunities_Dataset": {
      "action": "sfdcRegister",
      "parameters": {
         "alias": "FilteredOpportunities",
```

```
            "name": "FilteredOpportunities",
            "source": "Extract_Filtered_Opportunities"
         }
      }
}
```

Esclusione dei metadati dei campi di Salesforce

È possibile ignorare i metadati dei campi che la trasformazione sfdcDigest estrae da un oggetto Salesforce per fare in modo che i dati abbiano un aspetto diverso in una serie di dati. Ad esempio, Wave Analytics è in grado di aggiungere un valore predefinito ai record a cui mancano valori per un campo.

Per ignorare i metadati dei campi, aggiungere i seguenti parametri alla trasformazione sfdcDigest:

- defaultValue
- type
- fiscalMonthOffset
- isYearEndFiscalYear
- firstDayOfWeek
- isMultiValue
- multiValueSeparator

Per una descrizione di ogni parametro, vedere Parametri dei campi. Per informazioni sull'utilizzo degli attributi dei metadati per configurare le date, vedere Gestione delle date nelle serie di dati.

 Esempio: Vediamo un esempio. Si desidera ignorare i metadati estratti dall'oggetto Opportunità.

Si aggiunge il testo in grassetto nella seguente definizione di flusso di dati in modo da ignorare i metadati dei campi provenienti dall'oggetto Opportunità.

```
{
   "Extract_Opportunities": {
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
         "object": "Opportunity",
         "fields": [
            { "name": "Id" },
            { "name": "Name" },
            {
               "name": "Amount",
               "defaultValue": 0
            },
            { "name": "StageName" },
            {
               "name": "CloseDate",
               "fiscalMonthOffset": 9,
               "firstDayOfWeek": "2",
               "isYearEndFiscalYear": true
            },
            { "name": "AccountId" },
            { "name": "OwnerId" },
            {
               "name": "OpportunitySupportTeamMembers__c",
```

```
                "type": "Text",
                "isMultiValue": "True",
                "multiValueSeparator": ","
             }
          ]
       }
    },
    "Register_Opportunities_Dataset": {
       "action": "sfdcRegister",
       "parameters": {
          "alias": "Opportunities",
          "name": "Opportunities",
          "source": "Extract_Opportunities"
       }
    }
}
```

VEDERE ANCHE:

Trasformazione sfdcDigest

Oggetti e campi Salesforce non supportati

La trasformazione sfdcDigest non è in grado di estrarre i dati da tutti gli oggetti e i campi Salesforce. Tenere presenti le seguenti limitazioni prima di configurare l'estrazione degli oggetti Salesforce.

Per informazioni su tutti gli oggetti e i campi Salesforce, vedere Riferimento oggetti per Salesforce e Force.com (solo in inglese).

Oggetti non supportati

La trasformazione sfdcDigest non è in grado di estrarre i dati da questi oggetti Salesforce.

- AuthProvider
- BrandTemplate
- ChatterConversation
- ChatterConversationMember
- ChatterMessage
- ConnectedApplication
- ContentWorkspace
- ContentWorkspaceDoc
- CorsWhitelistEntry
- CryptoKeyDerivationData
- EmailDomainKey
- EmailServicesAddress
- EmailServicesFunction
- EmailTemplate
- EnvironmentHub
- EnvironmentHubInvitation
- EnvironmentHubMemberRel

- FeedPollChoice
- FeedPollVote
- Goal
- GoalFeed
- GoalHistory
- GoalLink
- GoalLinkFeed
- GoalOwnerSharingRule
- GoalShare
- KnowlegdeArticle
- KnowledgeArticleVersion
- KnowlegdeArticleVersionHistory
- KnowlegdeArticleViewStat
- KnowlegdeArticleVoteStat
- LoginHistory
- Metrica
- MetricDataLink
- MetricDataLinkHistory
- MetricFeed
- MetricHistory
- MetricOwnerSharingRule
- MetricShare
- NetworkActivityAudit
- NetworkModeration
- OrganizationProperty
- OrgWideEmailAddress
- OutboundField
- PackageLicense
- PartnerNetworkSyncLog
- ReputationLevel
- ReputationPointsRule
- SearchPromotionRule
- SelfServiceUser
- SsoUserMapping
- TenantSecret
- Territory2ModelHistory
- TwoFactorInfo
- UserLogin
- UserPackageLicense
- UserProvAccount

- UserProvAccountStaging
- UserProvisioningConfig
- UserProvisioningLog
- UserProvisioningRequest
- UserProvMockTarget
- UserRecordAccess
- WebLink
- WebLinkLocalization

La trasformazione sfdcDigest non è in grado di estrarre i dati dagli oggetti esterni creati in Salesforce. Gli oggetti esterni sono simili agli oggetti personalizzati, tranne per il fatto che vengono mappati a dati situati all'esterno di Salesforce.

Se si include un oggetto non supportato o non accessibile nella trasformazione sfdcDigest, il flusso di dati non viene completato in fase di esecuzione e appare un messaggio di errore.

Campi non supportati

La trasformazione sfdcDigest non è in grado di estrarre i dati dai seguenti campi:

Oggetto	Campi non supportati
Account	CleanStatus
ActionPlanItem	ItemId
CaseArticle	KnowledgeArticleId
Referente	• CleanStatus • CanAllowPortalSelfReg
ContentFolderLink	ParentEntityId
ExternalEventMapping	EventId
Lead	CleanStatus
Rete	• CaseCommentEmailTemplateId • ChangePasswordEmailTemplateId • WelcomeEmailTemplateId • ForgotPasswordEmailTemplateId

Se si include un campo con un campo non supportato nella trasformazione sfdcDigest, il flusso di dati ignora il campo.

Inoltre, Salesforce consiglia di non estrarre i dati dal campo MayEdit dell'oggetto Account. L'estrazione dei dati da questo campo riduce in modo significativo le prestazioni e potrebbe provocare la mancata riuscita del flusso di dati.

Tipi di campo non supportati

La trasformazione sfdcDigest non è in grado di estrarre i dati dai campi con i seguenti tipi di campo:

- address
- base64

- riferimento gruppo categorie di dati
- stringa crittografata
- posizione

Se si include un campo con un tipo non supportato nella trasformazione sfdcDigest, il flusso di dati ignora il campo.

VEDERE ANCHE:

Trasformazione sfdcDigest

Parametri sfdcDigest

Quando si definisce una trasformazione sfdcDigest, si imposta l'attributo azione su `sfdcDigest` e si specificano i parametri per l'oggetto e i campi che si desidera estrarre. Se necessario, è anche possibile specificare parametri per filtrare i record estratti dall'oggetto Salesforce.

I parametri possono essere specificati nelle seguenti sezioni del nodo sfdcDigest: parametri, campi e condizioni di filtro.

Parametri

La tabella che segue contiene i parametri della sezione `parameters`.

Parametro	Obbligatorio?	Valore
object	True	Nome API dell'oggetto Salesforce dal quale si desidera estrarre i dati Questo oggetto è l'origine di input per questa trasformazione. La trasformazione sfdcDigest non supporta l'estrazione da tutti gli oggetti Salesforce.
incremental	False	Esegue un'estrazione incrementale, che estrae solo le modifiche apportate all'oggetto Salesforce dopo l'ultima esecuzione del flusso di dati. Valori validi: True o False.
fullRefreshToken	False	Esegue un'unica estrazione completa per sincronizzare i dati della serie di dati con i dati presenti nell'oggetto Salesforce. Specificare qualsiasi valore per questo parametro. Dopo l'estrazione completa, il flusso di dati esegue ogni volta un'estrazione incrementale anche se il parametro `fullRefreshToken` è incluso nella definizione di flusso di dati. Per eseguire di nuovo un'estrazione completa, impostare il parametro `fullRefreshToken` su un altro valore.
fields	True	Una matrice dei nomi di tutti i campi dai quali si desidera estrarre i dati per l'oggetto

Parametro	Obbligatorio?	Valore
		Salesforce specificato. La trasformazione sfdcDigest non supporta l'estrazione da tutti i tipi di campi.
filterConditions	False	Filtro che limita i record estratti dall'oggetto Salesforce specificato. La trasformazione sfdcDigest estrae tutti i record dall'oggetto Salesforce per cui è vero il filtro. È possibile specificare un filtro strutturato o avanzato.
complexFilterConditions	False	Solo per i filtri avanzati. Clausola WHERE di SOQL utilizzata per filtrare i record estratti dall'oggetto Salesforce specificato.

Parametri dei campi

La tabella che segue contiene i parametri della sezione `fields`.

Parametro	Obbligatorio?	Valore
name	True	Nome API del campo nell'oggetto Salesforce che si desidera includere nella serie di dati. È possibile specificare più campi.
defaultValue	False	Per campi di testo e numerici che possono essere nulli. Valore predefinito che sostituisce un valore nullo per il campo specificato.
type	False	Tipo di campo di Wave Analytics associato al campo specificato. I tipi validi sono Testo, Numerico o Data. Tutti i valori, anche quelli numerici, possono essere di tipo Testo. Ad esempio, per impostazione predefinita, il trimestre fiscale degli oggetti Salesforce è di tipo Numero. È tuttavia possibile cambiarlo in Testo. Specificare un tipo per sovrascrivere il tipo determinato da Wave Analytics. Esempio: `"type": "Text"`
fiscalMonthOffset	False	Solo per i campi di data. La differenza, in mesi, tra il primo mese dell'anno fiscale e il primo mese dell'anno di calendario (gennaio). Ad esempio, se l'anno fiscale

Parametro	Obbligatorio?	Valore
		inizia in gennaio, la differenza è 0. Se l'anno fiscale inizia in ottobre, la differenza è 9. Esempio: `"fiscalMonthOffset": 9` Nota: Questo attributo controlla anche se Wave Analytics genera campi data fiscale. Per generare campi data fiscale, impostare `fiscalMonthOffset` su un valore diverso da "0". Per ulteriori informazioni, vedere Gestione delle date nelle serie di dati.
isYearEndFiscalYear	False	Solo per i campi di data. Indica se l'anno fiscale è l'anno nel quale l'anno fiscale inizia o finisce. Poiché l'anno fiscale può iniziare in un anno di calendario e terminare in un altro, è necessario specificare quale anno utilizzare per l'anno fiscale. • Se impostato su True, l'anno fiscale è l'anno in cui finisce l'anno fiscale. Il valore predefinito è True. • Se impostato su false, l'anno fiscale è l'anno nel quale inizia l'anno fiscale. Esempio: `"isYearEndFiscalYear": true` Questo campo è rilevante solo quando `fiscalMonthOffset` è maggiore di 0. Per ulteriori informazioni, vedere Gestione delle date nelle serie di dati.
firstDayOfWeek	False	Solo per i campi di data. Il primo giorno della settimana per l'anno di calendario e, se applicabile, l'anno fiscale. Utilizzare 0 per impostare come primo giorno Domenica, 1 per impostare come primo giorno Lunedì e così via. Utilizzare -1 per impostare il 1° gennaio come primo giorno. L'impostazione predefinita è -1. Esempio: `"firstDayOfWeek": "0"`

Parametro	Obbligatorio?	Valore
		Per ulteriori informazioni, vedere Gestione delle date nelle serie di dati.
isMultiValue	False	Solo per i campi di testo. Indica se il campo specificato dispone di valori multipli. Esempio: `"isMultiValue": false`
multiValueSeparator	False	Solo per i campi di testo. Carattere usato per separare i valori multipli nel campo specificato quando isMultiValue è uguale a True (vero). Questo valore viene impostato sul punto e virgola (;) se non si specifica alcun valore e isMultiValue è uguale a true. Impostare su nullo quando isMultiValue è falso. Esempio: `"multiValueSeparator": ";"`

Parametri delle condizioni di filtro

La tabella che segue contiene i parametri della sezione `fiterConditions`. Questi parametri non sono validi per i filtri avanzati.

Parametro	Obbligatorio?	Valore
field	False	Il campo dell'oggetto Salesforce a cui si desidera applicare una condizione di filtro. Ogni condizione di filtro in un filtro strutturato utilizza la seguente sintassi: { "field": "<*field name*>", "operator": "<*operator*>", "value": "<*value*>", "isQuoted": true|false}
operator	False	Lo scopo dipende dal contesto. • `operator` può essere utilizzato come operatore di confronto, come =, < e IN, per confrontare il valore del campo con un valore costante. • `operator` può essere utilizzato anche come operatore logico (AND, OR o NOT)

<table>
<tr><th>Parametro</th><th>Obbligatorio?</th><th>Valore</th></tr>
<tr><td></td><td></td><td>per collegare tra loro più condizioni di filtro.

Nell'esempio che segue, l'operatore <code>operator</code> in grassetto è l'operatore logico. Le altre istanze di <code>operator</code> sono operatori di confronto.
<pre>"filterConditions": [
   {
      "operator": "OR",
      "conditions": [
         {
            "field":
"StageName",
            "operator": "=",

            "value": "Closed
 Won"
         },
         {
            "field":
"Probability",
            "operator":
">=",
            "value": "90"
         }
      ]
   }
]</pre></td></tr>
<tr><td>value</td><td>False</td><td>Il valore utilizzato in una condizione di filtro.</td></tr>
<tr><td>isQuoted</td><td>False</td><td>Indica se è stato citato il valore di stringa in una condizione di filtro.

Esempio con valori citati:
<pre>"filterConditions": [
   {
   "field": "StageName",
   "operator": "IN",
   "value": "('Closed Won',
'Closed Lost')",
   "isQuoted": true
   }
]</pre>Esempio con valori non citati:
<pre>"filterConditions": [
   {
   "field": "StageName",</pre></td></tr>
</table>

Parametro	Obbligatorio?	Valore

		`"operator": "IN",`
		`"value": ["Closed Won", "Closed Lost"],`
		`"isQuoted": false`
		`}`
		`]`
		Se non si include isQuoted per un filtro in un valore di stringa, Wave Analytics presume che il valore di stringa non sia citato e aggiunge le virgolette.

conditions	False	Utilizzare per specificare un operatore logico che colleghi tra loro diverse condizioni di filtro.

VEDERE ANCHE:

Trasformazione sfdcDigest

Filtro dei record estratti da un oggetto Salesforce

Trasformazione sfdcRegister

La trasformazione sfdcRegister registra una serie di dati in modo da renderla disponibile per le query. Gli utenti non possono visualizzare o eseguire query nelle serie di dati non registrate.

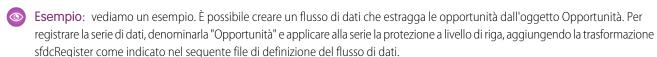
Non è necessario registrare tutte le serie di dati. Ad esempio, non occorre registrare una serie di dati intermedia usata per creare un'altra serie di dati e sulla quale non sarà necessario eseguire query. Inoltre, non è necessario registrare le serie di dati create durante il caricamento di dati esterni perché Wave Analytics registra automaticamente queste serie di dati.

Scegliere con attenzione le serie di dati da registrare poiché:

- Il numero totale di righe in tutte le serie di dati registrate non può superare 250 milioni per licenza piattaforma.
- Gli utenti che hanno accesso alle serie di dati registrate possono eseguire query sui dati. Tuttavia, è possibile applicare la protezione a livello di riga a una serie di dati se si desidera limitare l'accesso ai record.

Esempio: vediamo un esempio. È possibile creare un flusso di dati che estragga le opportunità dall'oggetto Opportunità. Per registrare la serie di dati, denominarla "Opportunità" e applicare alla serie la protezione a livello di riga, aggiungendo la trasformazione sfdcRegister come indicato nel seguente file di definizione del flusso di dati.

```
{
   "Extract_Opportunities": {
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
         "object": "Opportunity",
         "fields": [
            { "name": "Id" },
            { "name": "Name" },
            { "name": "Amount" },
            { "name": "StageName" },
            { "name": "CloseDate" },
```

```
            { "name": "AccountId" },
            { "name": "OwnerId" }
          ]
        }
    },
    "Register_Oppportunities_Dataset": {
       "action": "sfdcRegister",
       "parameters": {
          "alias": "Opportunities",
          "name": "Opportunities",
          "source": "Extract_Opportunities",
          "rowLevelSecurityFilter": "'OwnerId' == \"$User.Id\""
       }
    }
}
```

IN QUESTA SEZIONE:

Parametri sfdcRegister

Quando si definisce una trasformazione sfdcRegister, si imposta l'attributo azione su `sfdcRegister` e si specificano i parametri.

Nella seguente tabella sono descritti i parametri di input:

Parametro	Obbligatorio?	Valore
alias	True	Nome API della serie di dati registrata. Il nome può contenere solo caratteri di sottolineatura e alfanumerici e deve essere univoco tra gli altri alias di serie di dati utilizzati nell'organizzazione. Deve iniziare con una lettera, non deve includere spazi, terminare con un carattere di sottolineatura, né contenere due caratteri di sottolineatura consecutivi. Inoltre, non può essere più lungo di 80 caratteri.
name	True	Visualizza il nome della serie di dati registrata. Il nome non può essere più lungo di 80 caratteri. Nota: Per modificare il nome dopo aver creato la serie di dati, è necessario modificare la serie di dati.
source	True	Nodo nel file di definizione del flusso di dati che indentifica la serie di dati che si desidera registrare. Si tratta dell'origine di input per questa trasformazione.

Parametro	Obbligatorio?	Valore
rowLevelSecurityFilter	False	Predicato utilizzato per applicare la protezione a livello di riga alla serie di dati quando la serie viene creata per la prima volta. Esempio: "rowLevelSecurityFilter": "'OwnerId' == "$User.Id"" Nota: Per modificare il predicato dopo aver creato la serie di dati, è necessario modificare la serie di dati. Quando si immette il predicato nella trasformazione Register del JSON del flusso di dati, è necessario inserire la sequenza escape per le virgolette doppie intorno ai valori della stringa. Una volta creata la serie di dati, Wave Analytics ne ignora l'impostazione del predicato di sicurezza nel flusso di dati. Per modificare il predicato di sicurezza per una serie di dati esistente, modificare la serie di dati nell'interfaccia utente.

VEDERE ANCHE:

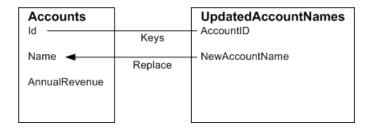
Trasformazione sfdcRegister

Trasformazione update

La trasformazione update aggiorna i valori di campo specificati di una serie di dati esistente basata sui dati di un altra serie di dati, definita serie di dati di ricerca. La trasformazione cerca i nuovi valori nei campi corrispondenti della serie di dati di ricerca. La trasformazione archivia i risultati in una nuova serie di dati.

Quando si crea la trasformazione, si specificano le chiavi utilizzate per la corrispondenza dei record tra le due serie di dati. Per indicare quale campo della serie di dati di ricerca aggiorna il campo nella serie di dati di origine, si mappano anche i campi corrispondenti da entrambe le serie di dati.

Esempio: Vediamo un esempio. Si dispone di una serie di dati esistente denominata Accounts che contiene informazioni sugli account, come ID, nome e reddito annuale. Purtroppo, alcuni nomi di account della serie di dati non sono più corretti dopo una serie di fusioni e acquisizioni. Per aggiornare rapidamente i nomi di account nella serie di dati, è necessario effettuare le seguenti operazioni.

1. Creare un file .csv che contenga i nuovi nomi di account e gli ID account associati per gli account i cui nomi sono cambiati.
2. Caricare il file .csv per creare una serie di dati denominata UpdatedAccountNames.
3. Creare un file di definizione del flusso di dati per aggiornare i nomi di account nella serie di dati Accounts, eseguendo una ricerca dei nuovi nomi di account nella serie di dati UpdatedAccountNames.

Viene creato il seguente file di definizione del flusso di dati.

```
{
   "Extract_AccountDetails": {
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
         "object": "Account",
         "fields": [
            { "name": "Id" },
            { "name": "Name" },
            { "name": "AnnualRevenue" }
         ]
      }
   },
   "Extract_UpdatedAccountNames": {
      "action": "edgemart",
      "parameters": { "alias": "UpdatedAccountNames" }
   },
   "Update_AccountRecords": {
      "action": "update",
      "parameters": {
         "left": "Extract_AccountDetails",
         "right": "Extract_UpdatedAccountNames",
         "left_key": [ "Id" ],
         "right_key": [ "AccountID" ],
         "update_columns": { "Name": "NewAccountName" }
      }
   },
   "Register_UpdatedAccountRecords": {
      "action": "sfdcRegister",
      "parameters": {
         "alias": "Accounts",
         "name": "Accounts",
         "source": "Update_AccountRecords"
      }
   }
}
```

Esempio: Vediamo un altro esempio, in cui viene utilizzata una chiave composita per la corrispondenza dei record tra le due serie di dati. In questo caso, per la corrispondenza dei record si utilizzano l'ID dell'account e i campi dei nomi dell'account.

Viene creato il seguente file di definizione del flusso di dati.

```
{
   "Extract_AccountDetails": {
```

```
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
         "object": "Account",
         "fields": [
            { "name": "Id" },
            { "name": "Name" },
            { "name": "AnnualRevenue" }
         ]
      }
   },
   "Extract_UpdatedAccountNames": {
      "action": "edgemart",
      "parameters": { "alias": "UpdatedAccountNames" }
   },
   "Update_AccountRecords": {
      "action": "update",
      "parameters": {
         "left": "Extract_AccountDetails",
         "right": "Extract_UpdatedAccountNames",
         "left_key": ["Id","Name"],
         "right_key": ["AccountId","NewAccountName"],
         "update_columns": {
            "Name": "NewAccountName",
            "CreatedDate":"NewCreatedDate",
            "AnnualRevenue":"NewAnnualRevenue"
      }
   },
   "Register_UpdatedAccountRecords": {
      "action": "sfdcRegister",
      "parameters": {
         "alias": "Accounts",
         "name": "Accounts",
         "source": "Update_AccountRecords"
      }
   }
}
```

IN QUESTA SEZIONE:

Parametri update

Quando si definisce una trasformazione update, si imposta l'attributo azione su `update` e si specificano i parametri.

Nella seguente tabella sono descritti i parametri di input.

Parametro	Obbligatorio?	Valore
left	True	Nodo nel file di definizione del flusso di dati che indentifica la serie di dati contenente i record che si desidera aggiornare.

Parametro	Obbligatorio?	Valore
right	True	Nodo nel file di definizione del flusso di dati che indentifica la serie di dati di ricerca che contiene i nuovi valori.
left_key	True	Colonna delle chiavi nella serie di dati di sinistra utilizzata per la corrispondenza dei record presenti nell'altra serie di dati. Se si utilizza una chiave composta, le chiavi di destra e di sinistra devono avere lo stesso numero di colonne nello stesso ordine. Per un esempio, vedere Trasformazione update a pagina 70.
right_key	True	Colonna delle chiavi nella serie di dati di destra utilizzata per la corrispondenza dei record presenti nell'altra serie di dati. Se si utilizza una chiave composta, le chiavi di destra e di sinistra devono avere lo stesso numero di colonne nello stesso ordine.
update_columns	False	Matrice di colonne corrispondenti tra le serie di dati sinistra e destra. Utilizzare la seguente sintassi: `"update_columns": { "LeftColumn1": "RightColumn1", "LeftColumn2": "RightColumn2",... "LeftColumnN": "RightColumnN" }`. Il valore della colonna a destra sostituisce il valore della colonna corrispondente a sinistra. I tipi di campo delle colonne destra e sinistra devono corrispondere. Nota: Se si specifica un nome di colonna che non esiste, il flusso di dati non viene completato. Se non si specifica questo parametro, la trasformazione aggiorna la serie di dati di sinistra creando la corrispondenza di tutte le colonne della serie di dati di destra con quelle di sinistra. In questo caso, i nomi delle colonne di destra devono corrispondere esattamente ai nomi delle colonne di

Parametro	Obbligatorio?	Valore
		sinistra. In caso contrario, può verificarsi un errore.

VEDERE ANCHE:

Trasformazione update

Esclusione dei metadati generati da una trasformazione

Se si desidera, è possibile ignorare i metadati generati da una trasformazione. È possibile ignorare attributi di oggetti e campi. Ad esempio, è possibile modificare il nome e il formato di un campo di data estratto da un oggetto Salesforce in modo da visualizzarlo in modo diverso nella serie di dati. Per ignorare i metadati, aggiungere gli elementi da ignorare nella sezione Schema della trasformazione nel file di definizione del flusso di dati.

Nella sezione Schema è possibile ignorare gli attributi dei metadati solo per un oggetto.

La sezione Schema di questa trasformazione sfdcDigest di esempio contiene esclusioni di metadati:

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** e **Unlimited Edition**

```
"Extract_Opportunities": {
   "action": "sfdcDigest",
   "parameters": {
      "object": "Opportunity",
      "fields": [
         { "name": "Name" },
         { "name": "Amount" }
      ]
   },
   "schema": {
      "objects": [
         {
            "label":"Sales Opportunities",
            "fields": [
               {
                  "name": "Amount",
                  "label": "Opportunity Amount"
               }
            ]
         }
      ]
   }
}
```

Attributi degli oggetti

È possibile ignorare i seguenti attributi degli oggetti.

Attributo oggetto	Tipo	Descrizione
`label`	Stringa	Nome visualizzato dell'oggetto. Può contenere fino a 40 caratteri. Esempio: `"label": "Sales Data"`
`description`	Stringa	Descrizione dell'oggetto. Deve essere inferiore a 1.000 caratteri. Aggiungere una descrizione per annotare un oggetto nel file di definizione del flusso di dati. Tale descrizione non è visibile agli utenti dell'interfaccia utente di Wave Analytics. Esempio: `"description": "The SalesData object tracks basic sales data."`
`fields`	Matrice	Matrice di campi per questo oggetto.

Attributi dei campi

È possibile ignorare gli attributi di ogni campo della serie di dati specificato.

Attributo campo	Tipo	Descrizione

`name`	Stringa	Nome del campo nella serie di dati. Identifica il campo che si desidera ignorare.
		Esempi:
		`"name": "Amount"`
		`"name": "Role.Name"`

`label`	Stringa	Nome visualizzato del campo. Può contenere fino a 255 caratteri. Esempio: `"label": "Opportunity Amount"`
`descrizione`	Stringa	Descrizione del campo. Deve essere inferiore a 1.000 caratteri. Aggiungere una descrizione per annotare un campo nel file di definizione del flusso di dati. Tale descrizione non è visibile agli utenti dell'interfaccia utente di Wave Analytics. Esempio: `"description": "The Amount field contains the opportunity amount."`
`isSystemField`	Booleano	Indica se si tratta di un campo di sistema da escludere dai risultati delle query. Esempio: `"isSystemField": false`

Attributo campo	Tipo	Descrizione

`format`	Stringa	Formato in cui viene visualizzato il valore numerico o di data.
		Esempi:
		`"format": "$#,##0.00" (Numeric)`
		`"format": "MM/DD/YYYY" (Date)`
		Per ulteriori informazioni sui formati validi, vedere Formati numerici e Formati di data.

Formati numerici

Un esempio di un valore numerico tipo è $1,000,000.99 rappresentato come $#,##0.00. È necessario specificare la precisione e la scala del numero. Il formato viene specificato utilizzando i seguenti simboli:

Simbolo	Significato
0	Una cifra
#	Zero o una cifra
.	Questo simbolo è il separatore decimale predefinito. Utilizzare il campo `decimalSeparator` per impostare il separatore decimale su un simbolo diverso.
-	Segno meno
,	Separatore di raggruppamento
$	Simbolo della valuta

Nota: il formato per i valori numerici non viene utilizzato in caso di "data ingestion". Si utilizza solo per specificare il modo in cui vengono formattati i valori numerici quando vengono visualizzati nell'interfaccia utente.

Formati di data

Per i campi di data, è necessario specificare il formato della data utilizzando uno dei seguenti formati.

Formato	Valore di esempio
aaaa-MM-gg'T'HH:mm:ss.SSS'Z'	2014-04-29T16:53:34.000Z
aa-MM-gg'T'HH:mm:ss.SSS'Z'	14-04-29T16:53:34.000Z
aaaa-MM-gg'T'HH:mm:ss'Z'	2014-04-29T16:53:34Z
aa-MM-gg'T'HH:mm:ss'Z'	14-04-29T16:53:34Z
aaaa-MM-gg HH:mm:ss	2014-06-03 11:31:45
aa-MM-gg HH:mm:ss	14-06-03 11:31:45
gg.MM.aaaa HH:mm:ss	03.06.2014 11:31:45
gg.MM.aa HH:mm:ss	03.06.14 11:31:45

Formato	Valore di esempio
gg/MM/aaaa HH:mm:ss	03/06/2014 11:31:45
gg/MM/aa HH:mm:ss	03/06/14 11:31:45
gg/MM/aaaa hh:mm:ss a	03/06/2014 11:31:45 AM
gg/MM/aa hh:mm:ss a	03/06/14 11:31:45 AM
gg-MM-aaaa HH:mm:ss	03-06-2014 11:31:45
gg-MM-aa HH:mm:ss	03-06-14 11:31:45
gg-MM-aaaa hh:mm:ss a	03-06-2014 11:31:45 AM
gg-MM-aa hh:mm:ss a	03-06-14 11:31:45 AM
MM/gg/aaaa hh:mm:ss a	06/03/2014 11:31:45 AM
MM/gg/aa hh:mm:ss a	06/03/14 11:31:45 AM
MM-gg-aaaa hh:mm:ss a	06-03-2014 11:31:45 AM
MM-gg-aa hh:mm:ss a	06-03-14 11:31:45 AM
HH:mm:ss gg/MM/aaaa	11:31:45 03/06/2014
HH:mm:ss gg/MM/aa	11:31:45 03/06/14

 Nota: Sono supportati solo i formati precedenti.

Questi formati utilizzano i seguenti simboli:

Simbolo	Significato
aaaa o aa	Anno a quattro cifre (aaaa) o a due cifre (aa)
MM	Mese a due cifre (01-12)
gg	Giorno a due cifre (01-31)
'T'	Separatore che indica che il valore seguente è l'ora
HH	Ora a due cifre (00-23)
mm	Minuto a due cifre (00-59)
ss	Secondi a due cifre (00-59)
SSS	Millisecondi a tre cifre facoltativi (000-999)
'Z'	Fuso orario UTC di riferimento

Esempio: prendiamo in considerazione un esempio nel quale si desiderano ignorare i seguenti attributi degli oggetti e dei campi che la trasformazione sfdcDigest estrae dall'oggetto Opportunità.

Oggetto/Campo	Modifiche degli attributi
Oggetto Opportunity (Opportunità)	• Modificare l'etichetta dell'oggetto su "Sales Opportunities" (Opportunità di vendita) • Aggiungere una descrizione dell'oggetto
Campo Id	• Modificare l'etichetta del campo su "Opportunity Id" (ID opportunità) • Nascondere il campo dalle query
Campo Amount (Ammontare)	• Modificare l'etichetta del campo su "Opportunity Amount" (Ammontare opportunità) • Modificare il formato su $#,##0.00
Campo CloseDate (DataChiusura)	• Modificare l'etichetta del campo su "Closing Date" (Data chiusura) • Modificare il formato su MM/gg/aaaa

Per ignorare gli attributi, aggiungere la sezione Schema con i valori da ignorare a sfdcDigest nel file di definizione del flusso di dati.

```
{
"Extract_Opportunities": {
   "action": "sfdcDigest",
   "parameters": {
      "object": "Opportunity",
      "fields": [
         { "name": "Id" },
         { "name": "Name" },
         { "name": "Amount" },
         { "name": "StageName" },
         { "name": "CloseDate" },
         { "name": "AccountId" },
         { "name": "OwnerId" }
      ]
   },
   "schema": {
      "objects": [
         {
            "label":"Sales Opportunities",
            "description": "These are all sales opportunities.",
            "fields": [
               {
                  "name": "Id",
                  "label": "OpportunityId",
                  "isSystemField": true
               },
```

```
                {
                   "name": "Amount",
                   "label": "Opportunity Amount",
                   "format": "$#,##0.00"
                },
                {
                   "name": "CloseDate",
                   "label": "Closing Date",
                   "format": "MM/dd/yyyy"
                }
             ]
          }
       ]
    }
},
 "Register_Dataset_Opportunities": {
   "action": "sfdcRegister",
   "parameters": {
      "source": "Extract_Opportunities",
      "alias": "Opportunities",
      "name": "Opportunities"
      }
    }
}
```

Creazione di una serie di dati con il generatore di serie di dati

È possibile utilizzare il generatore di serie di dati per creare una singola serie di dati basata sui dati di uno o più oggetti Salesforce. Il generatore di serie di dati genera e allega il JSON associato al file di definizione del flusso di dati. La serie di dati viene creata alla successiva esecuzione del flusso di dati. I dati della serie di dati vengono aggiornati ogni volta che si esegue il flusso di dati. È inoltre possibile modificare il file di definizione del flusso di dati per aggiungere le trasformazioni che manipolano la serie di dati.

1. Nella pagina iniziale o nella pagina di un'applicazione, fare clic su **Crea** > **Serie di dati**.
2. Fare clic su **Salesforce**.
   Viene aperta la scheda Generatore di serie di dati.

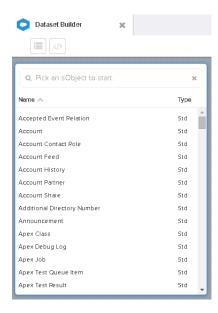
EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

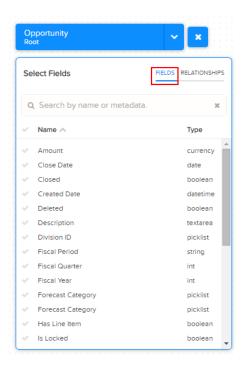
Disponibile con un supplemento di prezzo nella versione: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** e **Unlimited Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per accedere al generatore di serie di dati

- "Modifica flussi di dati Wave Analytics"

3. Selezionare l'oggetto radice.

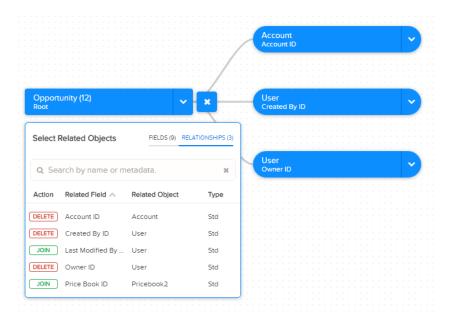
   L'oggetto radice è l'oggetto secondario al livello più basso che si può aggiungere all'area di disegno. Dopo aver selezionato l'oggetto radice, è possibile aggiungere solo oggetti controllanti dell'oggetto radice, non è possibile aggiungere i suoi oggetti secondari. Per modificare l'oggetto radice, aggiornare la pagina e ricominciare.

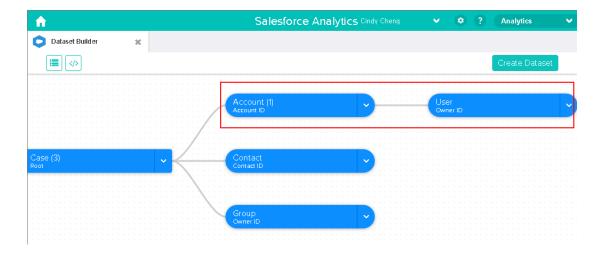
4. Passare il mouse sull'oggetto radice e fare clic su +.
   Viene visualizzata la finestra di dialogo Seleziona campi. Per impostazione predefinita, viene visualizzata la scheda Campi che mostra tutti i campi degli oggetti disponibili per l'estrazione dei dati.

Nota: È possibile visualizzare questa finestra di dialogo per tutti gli oggetti inclusi nell'area di disegno.

5. Nella scheda Campi, selezionare i campi da cui si desidera estrarre i dati.

   Per individuare i campi più rapidamente, eseguire una ricerca oppure ordinarli per nome o tipo.

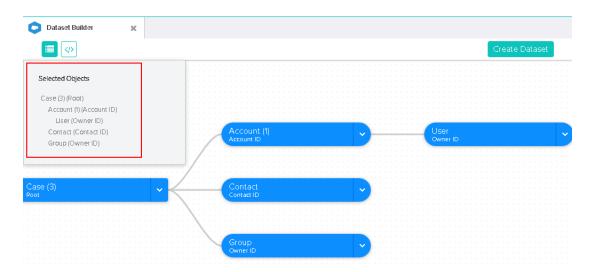
   Importante: è necessario selezionare almeno un campo per ogni oggetto da aggiungere all'area di disegno. Se si aggiunge un oggetto senza aggiungere i relativi campi, il flusso di dati non viene completato in fase di esecuzione.

6. Nella scheda Relazioni, fare clic su **Unisci** per aggiungere gli oggetti correlati all'area di disegno.
   Quando si aggiunge un oggetto correlato, tale oggetto appare nell'area di disegno.

7. Per rimuovere un oggetto correlato, fare clic su **Elimina**.

   Avvertenza: quando si elimina un oggetto correlato, si eliminano anche tutti gli oggetti che derivano dall'oggetto correlato nel diagramma. Ad esempio, se si elimina Account nell'esempio, si elimina il ramo della gerarchia che contiene Account e Utente.

8. Per ogni oggetto correlato, selezionare i campi da cui si desidera estrarre i dati.
9. Per spostare l'intero diagramma, selezionare uno spazio bianco nell'area di disegno e trascinarlo.

   Potrebbe essere necessario spostare il diagramma in modo da visualizzarne una sezione differente.

10. Per visualizzare tutti gli oggetti inclusi nell'area di disegno, fare clic su .

    La finestra di dialogo Oggetti selezionati visualizza una struttura ad albero di tutti gli oggetti inclusi nell'area di disegno. L'oggetto radice appare nella parte superiore della struttura.

    Se si seleziona uno degli oggetti, il generatore di serie di dati mette in evidenza l'oggetto posizionandolo al centro dell'area di disegno.

11. Per visualizzare il JSON associato, fare clic su .

    Quando si crea la serie di dati, il generatore di serie di dati allega il JSON al file di definizione del flusso di dati.

12. Fare clic su **Crea serie di dati**.
13. Immettere il nome della serie di dati e selezionare l'applicazione che conterrà la serie di dati, se non è già stata selezionata.

    Nota: se si immette un nome di serie di dati già in uso, quando si crea la serie, il generatore aggiunge un numero al nome della serie di dati. Ad esempio, se si immette MieOpportunità, il generatore di serie di dati crea MieOpportunità1. Il nome della serie di dati non può essere più lungo di 80 caratteri.

14. Fare clic su **Crea**.

    Il generatore di serie di dati allega il JSON sottostante al file di definizione del flusso di dati. La serie di dati viene creata alla successiva esecuzione del flusso di dati. È possibile eseguire manualmente il flusso di dati per creare immediatamente la serie di dati.

Wave Connector per dati Excel

Salesforce Wave Connector consente di importare facilmente i dati da Microsoft Excel 2013 in Wave Analytics.

Wave Connector è disponibile come app per Excel 2013 sul desktop e per Excel Online in Office 365. Connector è disponibile come app nello store delle app Microsoft per Office o nel catalogo di app privato dell'organizzazione. Una volta installato Connector, bastano pochi clic per importare i dati da Excel in Salesforce.

VEDERE ANCHE:

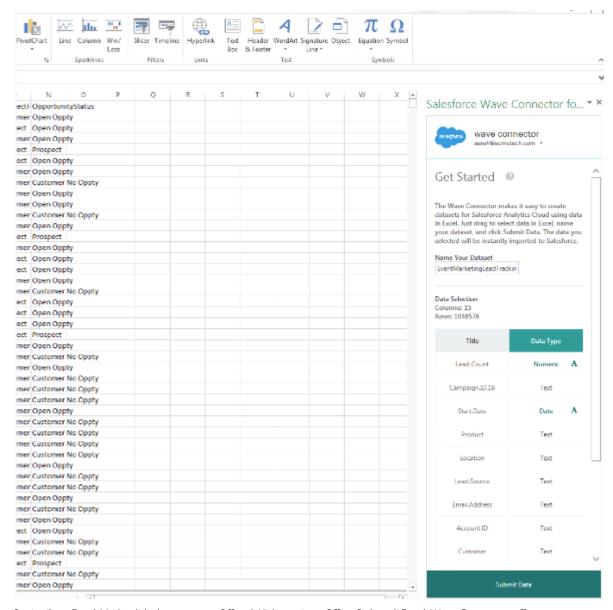
Installazione dell'app Excel Wave Connector

Installazione dell'app Excel Wave Connector

L'app Wave Connector offre agli utenti un modo semplice e veloce per importare i dati da Excel 2013 in Salesforce Wave Analytics..

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per importare i dati da Excel 2013 in Wave Analytics:

- Carica dati esterni in Wave Analytics

Se si utilizza Excel 2013 sul desktop oppure Office 365, la versione Office Online di Excel, Wave Connector offre uno strumento eccellente per inserire i propri dati in Salesforce Wave Analytics. Una volta installato Connector, è sufficiente selezionare i dati da Excel, fare clic su Invia e Connector importa automaticamente i dati in Wave Analytics creando una serie di dati.

Nota: **Excel Online per gli utenti Office 365:** L'amministratore deve modificare le impostazioni di protezione di Salesforce per concedere l'accesso a Connector. Per informazioni sulla relativa procedura, gli amministratori possono consultare Impostazione di Wave Connector per gli amministratori a pagina 85.

Di seguito le istruzioni per installare Connector:

1. Aprire Excel, dal desktop o in Office Online.
2. Aprire la scheda Inserisci.
3. Fare clic su App per Office.
4. Cercare Wave Connector e fare clic per installarlo.
5. Immettere le proprie credenziali Salesforce per aprire Connector.

Se Connector non si apre, rivolgersi al proprio amministratore Salesforce. È possibile che l'organizzazione utilizzi un dominio personalizzato, che deve essere configurato per Connector da un amministratore attenendosi alle istruzioni descritte in Impostazione di Wave Connector per gli amministratori a pagina 85.

Una volta installato Connector, seguire le istruzioni contenute nella finestra Connector per creare serie di dati basate sui dati Excel. Aprendo Connector si accede automaticamente a Salesforce Wave Analytics. Fare clic sull'icona della Guida di Connector per le informazioni complete sull'utilizzo dell'app.

VEDERE ANCHE:

Impostazione di Wave Connector per gli amministratori

Impostazione di Wave Connector per gli amministratori

In alcuni casi, gli amministratori devono modificare le impostazioni di protezione di Salesforce in modo che gli utenti possano connettersi all'app Wave Connector.

L'app Wave Connector offre agli utenti un modo semplice e veloce per importare i dati da Excel 2013 in Salesforce Wave Analytics.Gli utenti di Excel 2013 su desktop, in un dominio Salesforce standard, accedono a Connector tramite lo store delle app Microsoft per Office senza necessità di ulteriori impostazioni da parte degli amministratori.

Nota: **Utenti di Wave Connector:** La procedura descritta di seguito può essere eseguita soltanto dall'amministratore Salesforce. Gli utenti devono accedere a Installazione dell'app Excel Wave Connector a pagina 83.

In due circostanze gli amministratori devono modificare le impostazioni di protezione di Salesforce in modo che gli utenti possano accedere a Connector:

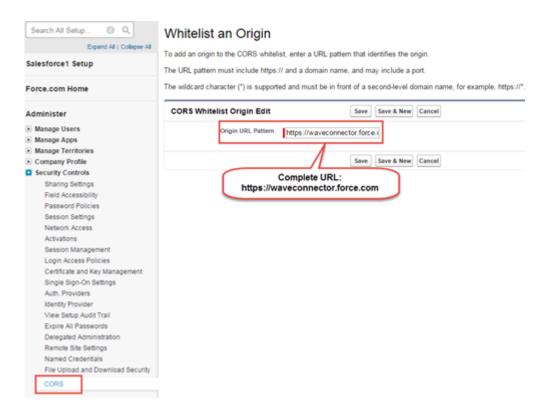
- **Se l'organizzazione include utenti di Excel Online, disponibile in Office 365:** Amministratori

  devono aggiungere un URL alla whitelist CORS in modo che gli utenti possano connettersi all'app.

- **Se l'organizzazione ha creato un dominio Salesforce personalizzato utilizzando la funzione Dominio personale:** Gli amministratori devono scaricare il file manifest Wave Connector personalizzato e creare un catalogo di condivisione di rete utilizzando Microsoft Sharepoint. Ciò consente agli utenti di accedere a Connector attraverso un catalogo di app privato disponibile solo per la propria organizzazione.

Aggiunta dell'URL Wave Connector alla whitelist CORS

Gli utenti della versione Office 365 di Excel, Excel Online, richiedono all'amministratore di modificare le impostazioni di Salesforce per abilitare l'accesso a Wave Connector. In caso contrario, visualizzano un messaggio di errore quando tentano di avviare l'app. Per consentire agli utenti Excel Online della propria organizzazione di accedere a Connector, aggiungere l'URL Connector alla whitelist CORS in Impostazioni di sicurezza.

1. Da Imposta, fare clic su Controlli protezione | CORS.
2. Scegliere Nuovo.
3. Immettere `https://waveconnector.force.com` come schema URL di origine.

Aggiunta dell'accesso al file manifest Wave Connector per i domini Salesforce personalizzati

Gli utenti Wave Connector in un dominio Salesforce personalizzato richiedono all'amministratore di impostare un catalogo di app privato che consenta loro di accedere a Connector

1. Scaricare il file manifest Wave Connector personalizzato da https://waveconnector.force.com/analytics-excel-connector/manifest/MyManifest.apexp. Il download dovrebbe partire automaticamente.
2. Seguire le istruzioni in MSDN per creare un catalogo di condivisione di rete per impostare un catalogo di app Sharepoint privato per la propria organizzazione.

Creazione di una serie di dati con dati esterni

Creazione di una serie di dati con dati esterni

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** e **Unlimited Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per caricare dati esterni:
- "Carica dati esterni in Wave Analytics"

È possibile caricare dati esterni tramite l'interfaccia utente o tramite l'API dati esterni per creare una serie di dati. Quando si carica un file di dati esterno (in formato .csv, .gz o .zip), è possibile fornire anche un file di metadati, contenente gli attributi di metadati che descrivono la struttura dei dati nel file di dati esterno. Se non si fornisce un file di metadati, Wave Analytics importa tutte le colonne del file di dati esterno come dimensioni.

Se si carica un file .csv dall'interfaccia utente, Wave Analytics genera automaticamente il file di metadati. È possibile visualizzare in anteprima i dati per apportare ulteriori modifiche agli attributi dei metadati.

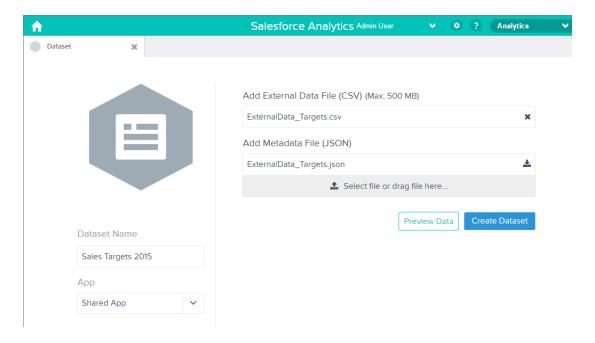
Prima di caricare file di dati esterni, rivedere i requisiti del formato e gli esempi di file .csv e di metadati nel documento External Data Format Reference.

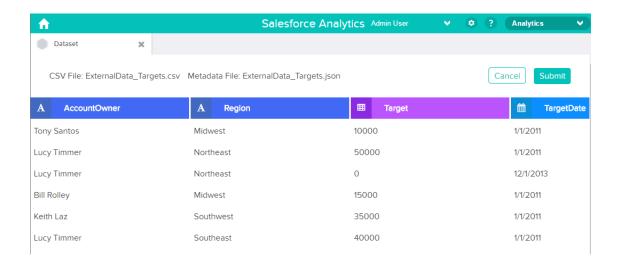
Nota: È anche possibile utilizzare l'API dati esterni per caricare file di dati esterni nelle serie di dati. Utilizzare l'API per beneficiare di funzionalità aggiuntive, come l'esecuzione di estrazioni incrementali e l'effettuazione di operazioni di aggiunta, eliminazione e aggiornamento. Per ulteriori informazioni sull'API dati esterni, vedere External Data API Developer's Guide.

1. Nella pagina iniziale o nella pagina dell'applicazione, fare clic su **Crea** > **Serie di dati**.

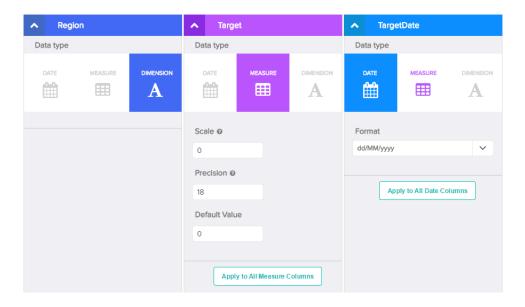
2. Immettere il nome della propria serie di dati nel campo Nome serie di dati.

   Il nome non può essere più lungo di 80 caratteri.

3. Se si desidera creare la serie di dati in un'app diversa, modificare l'app nel menu a discesa Applicazione.
4. Fare clic su **CSV**.
5. Aggiungere il file .csv.
   Una volta aggiunto il file .csv, Wave Analytics genera e aggiunge automaticamente il file di metadati corrispondente.

Nota: anziché utilizzare il file di metadati generato, è possibile anche caricare un file di metadati diverso creato da zero. Se si carica il proprio file di metadati, il pulsante **Anteprima dei dati** è disabilitato.

6. Eseguire le seguenti operazioni per modificare gli attributi di metadati nel file di metadati generato.
   a. Fare clic su **Anteprima dei dati** per visualizzare e modificare gli attributi di metadati obbligatori.

   b. Fare clic sul nome di una colonna per modificarlo. Il nome della colonna corrisponde al nome visualizzato nella serie di dati. Il nome non può essere più lungo di 40 caratteri.

c. Fare clic sull'intestazione della colonna per modificare altri attributi della colonna.

È possibile modificare gli attributi solo per le colonne misura e data.

d. Per applicare le modifiche a tutte le altre colonne con lo stesso tipo di dati, fare clic su **Applica a tutte le colonne <tipo di dati>**.

e. Fare clic su **Invia** per salvare le modifiche ai metadati nel file dei metadati.

Nota: se sono presenti errori, il pulsante **Invia** è disattivato.

f. Fare clic su **OK** per chiudere il messaggio di conferma.

g. Per modificare gli attributi di metadati facoltativi, fare clic su [icona] per scaricare il file di metadati, modificarlo e caricarlo.

7. Fare clic su **Crea serie di dati**.
I file di dati sono pianificati per il caricamento. L'elaborazione del processo di caricamento dati potrebbe richiedere parecchio tempo; è possibile monitorare lo stato nel monitor dati. Se il caricamento va a buon fine, la nuova serie di dati è disponibile nella pagina iniziale o nella pagina dell'applicazione.

8. Fare clic su **Continua** per ignorare il messaggio di conferma.

IN QUESTA SEZIONE:

Regole per la generazione automatica di un file di metadati

Quando si carica un file CSV dall'interfaccia utente, Wave Analytics genera automaticamente il file di metadati purché il file CSV soddisfi determinati requisiti.

Per abilitare Wave Analytics alla generazione del file di metadati, un file CSV deve soddisfare i seguenti requisiti.

- Il tipo di file deve essere .csv, non .gz o .zip.
- Il file deve contenere una riga per l'intestazione di colonna e almeno un record.
- Il file CSV deve soddisfare tutti i requisiti di Wave Analytics nel documento External Data Format Reference.

Wave Analytics genera gli attributi dei metadati per ogni colonna CSV in base alle prime 100 righe del file CSV. Wave Analytics utilizza le seguenti regole per convertire i nomi di colonna CSV in etichette di campi.

- Sostituisce i caratteri speciali e gli spazi con sottolineature. Ad esempio, "Nome fase" diventa "Nome_fase".
- Sostituisce le sottolineature consecutive con un'unica sottolineatura, tranne quando il nome della colonna termina con "__c." Ad esempio, "nome*&fase" diventa "nome_fase."
- Aggiunge una "X" come prefisso all'etichetta del campo quando il primo carattere del nome della colonna è numerico. Ad esempio, "30Giorno" diventa "X30Giorno".
- Sostituisce il nome del campo con "Column" + numero della colonna quando tutti i caratteri del nome della colonna non sono alfanumerici. Ad esempio il nome della quarta colonna "*&^*(&*(%" diventa "Column4".
- Elimina le sottolineature all'inizio e alla fine dell'etichetta del campo per assicurare che non inizi o termini con una sottolineatura.
- Incrementa l'etichetta del campo derivato se corrisponde a un'etichetta esistente. Ad esempio, se "X2" esiste già, utilizza "X21", "X22", "X23".

Suggerimento: è possibile scaricare il file di metadati generato per modificare le impostazioni dei metadati e quindi caricarlo per applicare le modifiche. Il file di metadati può essere scaricato quando si crea o si modifica una serie di dati.

Monitoraggio di un caricamento di dati esterni

Quando si carica un file di dati esterni, Wave Analytics avvia un processo che carica i dati nella serie di dati specificata. È possibile utilizzare il monitor dati per monitorare e risolvere i problemi del processo di caricamento.

La visualizzazione Processi (1) del monitor dati mostra lo stato, l'ora di inizio e la durata di ogni processo di flusso di dati e di caricamento di dati esterni.

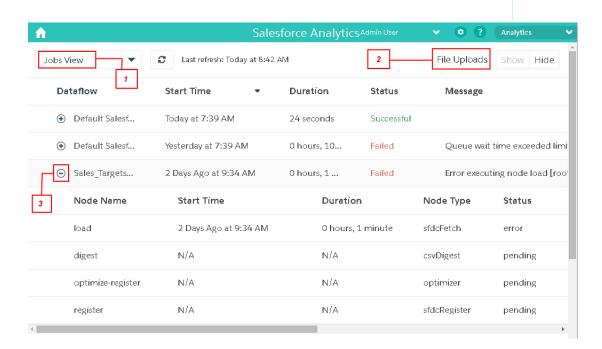
EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** e **Unlimited Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per accedere al monitor dati:

- "Modifica flussi di dati di Wave Analytics", "Carica dati esterni in Wave Analytics" o "Gestisci Wave Analytics"

1. In Wave Analytics, fare clic sul pulsante dell'ingranaggio ( ), quindi selezionare **Monitor dati** per aprire il monitor dati.
   La visualizzazione Processi appare per impostazione predefinita. La visualizzazione Processi visualizza i processi di flusso di dati e di caricamento. La visualizzazione Processi visualizza ogni nome di processo di caricamento come `<dataset_name upload flow>`. Passare il mouse sopra a un processo per visualizzare il nome completo.

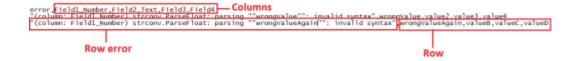
Nota: Per visualizzare i processi di caricamento di dati esterni nella visualizzazione Processi, è necessario che sia selezionato **Mostra** nel campo Caricamenti file (2). È selezionato per impostazione predefinita.

2. Fare clic sul pulsante Aggiorna processi ( ) per visualizzare lo stato più recente di un processo.

   Ogni processo può avere uno dei seguenti stati:

Stato	Descrizione
Accodato	Il processo è nell'area di attesa e sta per essere avviato.
In esecuzione	Il processo è in esecuzione.
Non riuscito	Il processo non è riuscito.
Riuscito	Il processo è stato completato correttamente.
Avvertenza	Il processo è stato completato correttamente, ma alcune righe presentano operazioni non riuscite.

3. Per visualizzare i dettagli in fase di esecuzione di un processo, espandere il nodo del processo (3).
   I dettagli in fase di esecuzione vengono visualizzati sotto al processo. Nella sezione dei dettagli in fase di esecuzione, scorrere verso destra per visualizzare le informazioni sulle righe che sono state elaborate.
4. Per risolvere il problema di un lavoro con righe che presentano operazioni non riuscite, visualizzare il messaggio di errore. Inoltre, fare clic sul pulsante Scarica (1) nella sezione dei dettagli in fase di esecuzione per scaricare il registro errori.

   Il registro errori contiene un elenco delle righe con operazioni non riuscite.

5. Per correggere l'errore di un processo non riuscito, visualizzare il messaggio di errore e i dettagli in fase di esecuzione.

Modifica di una serie di dati

È possibile modificare una serie di dati per cambiarne il nome, l'app, il predicato di sicurezza o il file di metadati estesi (XMD) associato alla serie di dati. Per le serie di dati create da un file di dati esterno, è possibile inoltre caricare un nuovo file di dati esterno o file di metadati per aggiornare i dati o i metadati.

Se si aggiunge un file di dati esterno, Wave Analytics genera e aggiunge il file di metadati corrispondente. Per apportare ulteriori modifiche ai metadati, è possibile fare clic su **Anteprima dei dati** oppure scaricare e modificare il file di metadati generato. È anche possibile caricare il proprio file di metadati per sovrascrivere il file generato.

1. Nella pagina iniziale o nella pagina dell'applicazione, fare clic sulla scheda **Serie di dati**.
2. Passare il mouse sulla serie di dati che si desidera modificare e fare clic su **Modifica**.
3. Se opportuno, configurare le seguenti opzioni.

Opzione	Descrizione
Nome serie di dati	Immettere un nuovo nome se si desidera cambiare il nome della serie di dati. Il nome non può essere più lungo di 80 caratteri.
Applicazione	Selezionare una nuova app se si desidera spostare la serie di dati in un'app diversa.
Aggiungi un file di metadati estesi (JSON)	Specificare un file di metadati estesi se si desidera personalizzare la formattazione dei cruscotti digitali associati alla serie di dati. Per informazioni sui file di metadati estesi, vedere *Extended Metadata (XMD) Reference*.
Aggiungi file di dati esterno (CSV)	Specificare un file di dati esterno se si desidera sostituire i dati esistenti nella serie di dati con i dati provenienti dal file di dati esterno. La dimensione massima del file è 500 MB. È possibile caricare un file .CSV, .GZ, o .ZIP. Per informazioni sui file di dati esterni e sui file di metadati, vedere il documento *External Data Format Reference*.
Aggiungi un file di metadati (JSON)	Specificare un file di metadati se si desidera ridefinire la struttura del file di dati esterno. Se si carica un nuovo file di metadati, è necessario caricare anche il corrispondente file di dati esterno. Per informazioni sui file di metadati, vedere il documento *External Data Format Reference*.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** e **Unlimited Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

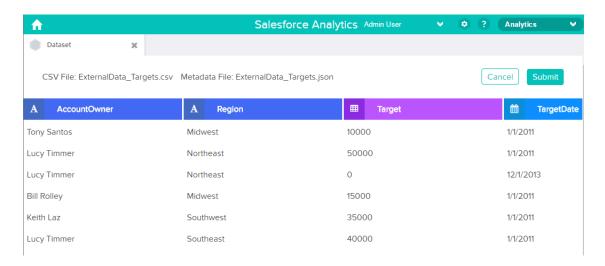
Per modificare una serie di dati:

- "Modifica flussi di dati Wave Analytics"

Opzione	Descrizione
Predicato di sicurezza	Aggiungere un predicato di sicurezza se si desidera applicare una protezione a livello di riga alla serie di dati. Per informazioni sui predicati, vedere Protezione a livello di riga per serie di dati.

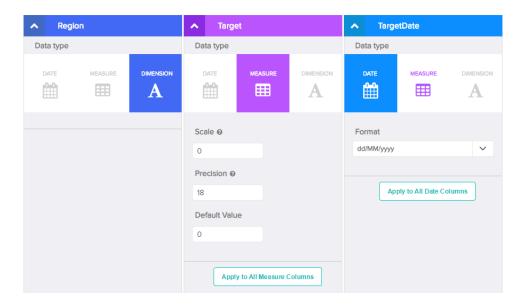
4. Se si è caricato un nuovo file .csv, fare clic su **Anteprima dei dati** per visualizzare e modificare gli attributi di metadati obbligatori. I metadati facoltativi si possono modificare in un momento successivo.

   Nota: se l'utente ha caricato il proprio file di metadati, il pulsante **Anteprima dei dati** è disabilitato.

   Dopo aver selezionato **Anteprima dei dati**, viene visualizzata la pagina di anteprima.

5. Per ogni colonna:

   a. Fare clic sul nome di una colonna per modificarlo. Il nome della colonna corrisponde al nome visualizzato nella serie di dati. Il nome non può essere più lungo di 40 caratteri.

   b. Fare clic sull'intestazione della colonna per modificare altri attributi obbligatori della colonna.

È possibile modificare gli attributi solo per le colonne misura e data.

c. Per applicare le modifiche a tutte le altre colonne con lo stesso tipo di dati, fare clic su **Applica a tutte le colonne <tipo di dati>**.

6. Fare clic su **Invia** per salvare nel file di metadati le modifiche apportate ai metadati nella pagina di anteprima.

   Nota: Se sono presenti errori, il pulsante **Invia** è disattivato.

7. Fare clic su **OK** per chiudere il messaggio di conferma.
8. Per modificare gli attributi di metadati facoltativi, che non sono visibili nella pagina di anteprima, fare clic su [icona] per scaricare il file di metadati, modificarlo e caricarlo.
9. Fare clic su **Aggiorna serie di dati**.
10. Fare clic su **Continua** per ignorare il messaggio di conferma.

Eliminazione di una serie di dati

Eliminare le serie di dati inutili dall'App privata personale o nelle app condivise per cui si dispone almeno dell'accesso in qualità di Editor. L'eliminazione delle serie di dati consente di fare ordine e aiuta a evitare di raggiungere il limite di righe per l'organizzazione in tutte le serie di dati registrate.

Quando si elimina una serie di dati, Wave Analytics elimina in modo definitivo la serie di dati, senza eliminare le lenti o i cruscotti digitali corrispondenti che vi fanno riferimento. Le lenti e i cruscotti digitali che fanno riferimento a una serie di dati eliminata non saranno più disponibili. Pertanto, Salesforce.com consiglia di eliminare le lenti e i cruscotti digitali associati prima di eliminare una serie di dati.

Se una trasformazione del flusso di dati, ad esempio edgemart o sfdcRegister, fa riferimento alla serie di dati, è necessario eliminare il riferimento prima di poter eliminare la serie di dati. Ad esempio, per eliminare la serie di dati "Opportunità", è necessario eliminare la trasformazione sfdcRegister dallo snippet del flusso di dati illustrato di seguito.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** e **Unlimited Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per eliminare una serie di dati:

- "Modifica flussi di dati Wave Analytics"

```
{
...
   "Register_Dataset": {
      "action": "sfdcRegister",
      "parameters": {
         "alias": "Opportunities",
         "name": "Opportunities",
         "source": "Extract_Opportunities"
      }
   },
...}
```

Avvertenza: una serie di dati eliminata non può essere recuperata.

1. Nella pagina iniziale o nella pagina dell'applicazione, fare clic sulla scheda **Serie di dati**.
2. Passare il mouse sulla serie di dati che si desidera eliminare e fare clic su **Modifica**.
3. Fare clic su **Elimina serie di dati**.
   Se appropriato, Wave Analytics mostra un elenco di tutte le lenti e i cruscotti digitali che fanno riferimento alla serie di dati e ai quali l'utente può accedere per la visualizzazione. Una volta eliminata la serie di dati, tutte le lenti o i cruscotti digitali che vi fanno riferimento diventano inutilizzabili.
4. Fare clic su **Elimina definitivamente** e confermare.

Applicazione della protezione a livello di riga in una serie di dati

Protezione a livello di riga per serie di dati

Se un utente di Wave Analytics ha accesso a una serie di dati, per impostazione predefinita avrà accesso a tutti i record della serie di dati. Tuttavia, è possibile implementare la protezione a livello di riga in una serie di dati se si desidera limitare l'accesso ai record. Alcuni record possono contenere dati sensibili a cui non tutti dovrebbero poter accedere.

Per implementare la protezione a livello di riga, definire un predicato per ogni serie di dati in cui si desidera limitare l'accesso ai record. Un *predicato* è una condizione di filtro che definisce l'accesso a livello di riga ai record di una serie di dati.

Quando un utente invia una query rispetto a una serie di dati che ha un predicato, Wave Analytics verifica il predicato per stabilire a quali record l'utente ha accesso. Se l'utente non ha accesso a un record, Wave Analytics non restituisce quel record.

Il predicato è flessibile e può modellare diversi tipi di criteri di protezione. Ad esempio, è possibile creare predicati basati su:

- Proprietà dei record. Consente a ogni utente di visualizzare solo i record di cui è titolare.
- Visibilità dei responsabili. Consente a ogni utente di visualizzare i record di proprietà o condivisi dai suoi sottoposti in base a una gerarchia dei ruoli.
- Collaborazione team o account. Consente a tutti i membri di un team, ad esempio un team opportunità, di visualizzare i record condivisi con il team.
- Combinazione di diversi requisiti di protezione. Ad esempio, si potrebbe voler definire un predicato in base alla gerarchia dei ruoli di Salesforce, ai team e alla proprietà dei record.

Il tipo di criterio di protezione implementato dipende da come si desidera limitare l'accesso ai record nella serie di dati.

Avvertenza: se a una serie di dati non è stata applicata la protezione a livello di riga, tutti gli utenti che hanno accesso alla serie di dati possono visualizzare tutti i record nella serie di dati.

VEDERE ANCHE:

Trasformazione sfdcRegister

Parametri sfdcRegister

Considerazioni sulla definizione di un predicato per una serie di dati

L'applicazione di un predicato a una serie di dati non si limita alla semplice definizione dell'espressione del predicato. È anche necessario considerare in che modo il predicato è dipendente dalle informazioni presenti nella serie di dati e la posizione in cui definire l'espressione del predicato.

È possibile creare un'espressione del predicato basata sulle informazioni nella serie di dati. Ad esempio, per abilitare ogni utente alla visualizzazione solo dei record delle serie di dati di cui sono titolari, è possibile creare un predicato basato sulla colonna di una serie di dati che contiene il titolare per ciascun record. Se necessario, è possibile caricare dati aggiuntivi in una serie di dati richiesta dal predicato.

La posizione in cui si definisce il predicato può variare.

- Per applicare un predicato a una serie di dati creata da un flusso di dati, aggiungere il predicato al campo **rowLevelSecurityFilter** della trasformazione Register. Alla successiva esecuzione del flusso di dati, Wave Analytics applicherà il predicato.
- Per applicare un predicato a una serie di dati creata da un file di dati esterno, definire il predicato nel campo **rowLevelSecurityFilter** nel file di metadati associato al file di dati esterno. Wave Analytics applica il predicato quando si carica il file di metadati e il file di dati esterno. Se è già stata creata la serie di dati da un file di dati esterno, è possibile modificare la serie di dati per applicare o cambiare il predicato.

Esempio di protezione a livello di riga basata sulla proprietà dei record

Vediamo un esempio in cui si crea una serie di dati basata su un file CSV e, quindi, si implementa la protezione a livello di riga basata sulla proprietà dei record. In questo esempio, verrà creata una serie di dati contenente gli obiettivi di vendita per titolari di account. Per limitare l'accesso a ogni record nella serie di dati, verrà creato un criterio di protezione in base al quale ogni utente può visualizzare solo gli obiettivi di vendita degli account di cui è titolare. Questo processo richiede numerose fasi, descritte nelle sezioni seguenti.

 Nota: sebbene questo esempio si riferisca all'applicazione di un predicato a una serie di dati creata da un file CSV, la medesima procedura può essere applicata anche a una serie di dati creata dai dati di Salesforce.

IN QUESTA SEZIONE:

1. Determinazione di quali dati includere nella serie di dati

   Innanzitutto, stabilire quali dati si desidera includere nella serie di dati. In questo esempio, verrà creata una serie di dati Targets (Obiettivi) contenente tutti gli obiettivi di vendita.

2. Determinazione della protezione a livello di riga per la serie di dati

   A questo punto, si considera la protezione a livello di riga. Come si limita l'accesso a ciascun record in questa serie di dati?

3. Aggiunta del predicato al file di metadati

   Per una serie di dati creata da un file CSV, è possibile specificare il predicato nel file di metadati associato al file CSV o quando si modifica la serie di dati.

4. Creazione della serie di dati

   Dopo che è stato aggiornato il file di metadati con il predicato, è possibile creare la serie di dati.

5. Verifica della protezione a livello di riga per la serie di dati

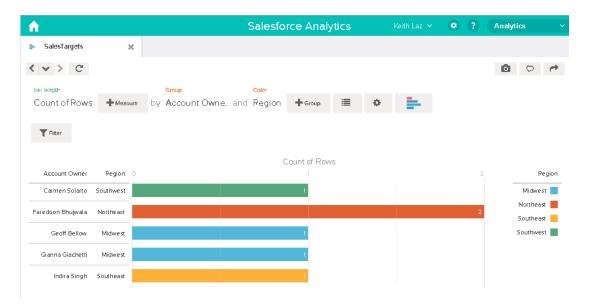
   È necessario verificare che il predicato sia stato applicato adeguatamente e che ogni utente possa visualizzare i propri obiettivi di vendita.

Determinazione di quali dati includere nella serie di dati

Innanzitutto, stabilire quali dati si desidera includere nella serie di dati. In questo esempio, verrà creata una serie di dati Targets (Obiettivi) contenente tutti gli obiettivi di vendita.

Gli obiettivi di vendita si otterranno dal file CSV mostrato di seguito.

TitolareAccount	Regione	Obiettivo	DataObiettivo
Tony Santos	Midwest	10000	1/1/2011
Lucy Timmer	Nord Est	50000	1/1/2011
Lucy Timmer	Nord Est	0	12/1/2013
Bill Rolley	Midwest	15000	1/1/2011
Keith Laz	Sud Ovest	35000	1/1/2011
Lucy Timmer	Sud Est	40000	1/1/2011

Se si crea la serie di dati senza implementare la protezione a livello di riga, qualsiasi utente che abbia accesso alla serie di dati potrebbe visualizzare gli obiettivi di vendita di tutti i titolari di account. Ad esempio, come indicato di seguito, l'utente Keith potrebbe visualizzare gli obiettivi di vendita di tutti i titolari di account.

È necessario applicare la protezione a livello di riga per limitare l'accesso ai record in questa serie di dati.

Determinazione della protezione a livello di riga per la serie di dati

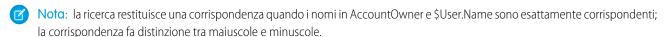
A questo punto, si considera la protezione a livello di riga. Come si limita l'accesso a ciascun record in questa serie di dati?

Si decide di implementare il predicato seguente nella serie di dati.

```
'AccountOwner' == "$User.Name"
```

 Nota: In tutti gli esempi di predicati di questo documento si utilizza la sequenza escape sulle virgolette doppie, in quanto è necessaria quando si immette il predicato nella trasformazione Register o nel file di metadati. Questo predicato implementa la protezione a livello di riga in base alla proprietà dei record. Sulla base del predicato, Wave Analytics restituisce un record obiettivo di vendita quando l'utente che invia la query sulla serie di dati è il titolare dell'account.

Di seguito viene analizzata più nel dettaglio l'espressione del predicato:

- AccountOwner si riferisce alla colonna della serie di dati in cui è archiviato il nome completo del titolare dell'account per ciascun obiettivo di vendita.
- $User.Name si riferisce alla colonna Nome dell'oggetto Utente che archivia il nome completo di ogni utente. Wave Analytics esegue una ricerca per ottenere il nome completo dell'utente che invia ogni query.

Nota: la ricerca restituisce una corrispondenza quando i nomi in AccountOwner e $User.Name sono esattamente corrispondenti; la corrispondenza fa distinzione tra maiuscole e minuscole.

Aggiunta del predicato al file di metadati

Per una serie di dati creata da un file CSV, è possibile specificare il predicato nel file di metadati associato al file CSV o quando si modifica la serie di dati.

Quando si immette un predicato nel file di metadati, è necessario inserire la sequenza escape per le virgolette doppie intorno ai valori della stringa.

In questo esempio, si aggiunge il predicato al file di metadati riportato di seguito.

```
{
   "fileFormat": {
   "charsetName": "UTF-8",
   "fieldsDelimitedBy": ",",
   "fieldsEnclosedBy": "\"",
   "numberOfLinesToIgnore": 1 },
   "objects": [
      {
         "name": "Targets",
         "fullyQualifiedName": "Targets",
         "label": "Targets",
         "rowLevelSecurityFilter": "'AccountOwner' == \"$User.Name\"",
         "fields": [
      {
         "name": "AccountOwner",
         "fullyQualifiedName": "Targets.AccountOwner",
         "label": "Account Owner",
         "type": "Text"
      },
      {
         "name": "Region",
         "fullyQualifiedName": "Targets.Region",
         "label": "Region",
         "type": "Text"
      },
      {
         "name": "Target",
         "fullyQualifiedName": "Targets.Target",
         "label": "Target",
         "type": "Numeric",
         "precision": 16,
         "scale": 0,
         "defaultValue": "0",
         "format": null
      },
      {
         "name": "TargetDate",
         "fullyQualifiedName": "Targets.TargetDate",
         "label": "TargetDate",
         "description": "",
         "type": "Date",
         "format": "dd/MM/yy HH:mm:ss",
         "isSystemField": false,
         "fiscalMonthOffset": 0
      }
      ]
      }
   ]
}
```

Creazione della serie di dati

Dopo che è stato aggiornato il file di metadati con il predicato, è possibile creare la serie di dati.

> **Avvertenza:** se si desidera effettuare la procedura riportata in questa implementazione d'esempio, eseguire le diverse fasi in un ambiente non di produzione. Assicurarsi che queste modifiche non abbiano alcun effetto su altre serie di dati già create.

Per creare la serie di dati, procedere come segue.

1. In Wave Analytics, andare alla pagina iniziale.
2. Fare clic su **Create** > **Dataset (Crea serie di dati)**
3. Fare clic su **CSV**.

   Viene visualizzata la schermata seguente.

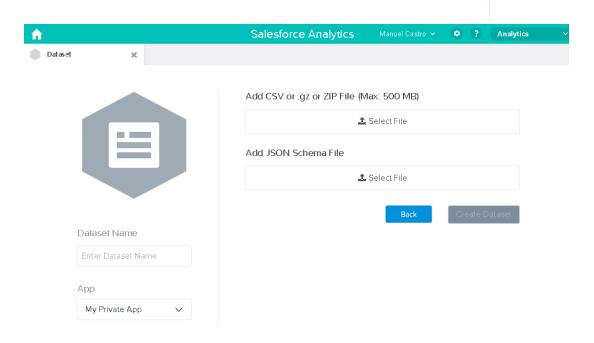
EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** e **Unlimited Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per caricare un file CSV e un file di metadati:

- "Carica dati esterni in Wave Analytics"

4. Selezionare il file CSV e il file di metadati (schemi).
5. Nel campo **Dataset Name** (Nome serie di dati), immettere "SalesTarget" (ObiettiviDiVendita) come nome della serie di dati.
6. Se lo si desidera, scegliere un'applicazione diversa in cui archiviare la serie di dati.
7. Fare clic su **Create Dataset** (Crea serie di dati).

   Wave Analytics conferma l'avvenuto caricamento, quindi crea un processo per creare la serie di dati. Quando il processo è stato completato correttamente, è possibile visualizzare la serie di dati SalesTarget (ObiettiviDiVendita).

8. Per verificare che il processo sia stato completato correttamente, effettuare la seguente procedura:

a. Fare clic sull'icona dell'ingranaggio ( ), quindi selezionare **Monitor dati** per aprire il monitor dati.

   Per impostazione predefinita, appare la visualizzazione Processi del monitor dati, che mostra gli stati dei processi di flusso dati e di caricamento dati esterni.

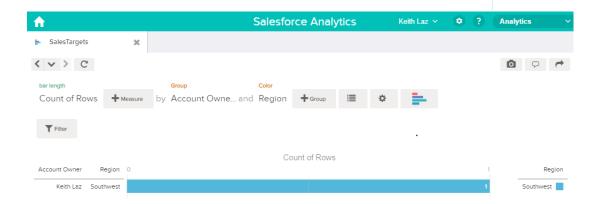
b. Fare clic sul pulsante Aggiorna processi ( ) per visualizzare lo stato più recente dei processi.

Verifica della protezione a livello di riga per la serie di dati

È necessario verificare che il predicato sia stato applicato adeguatamente e che ogni utente possa visualizzare i propri obiettivi di vendita.

1. Accedere a Wave Analytics come Keith.
2. Aprire la serie di dati SalesTargets (ObiettiviDiVendita)
   Come illustrato nella lens seguente, si noti che Keith può visualizzare solo il proprio obiettivo di vendita.

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** e **Unlimited Edition**

Esempio di protezione a livello di riga basata sui team opportunità

In questo esempio viene creata una serie di dati basata su dati Salesforce, quindi si implementa la protezione a livello di riga basata su un team opportunità. In questo esempio, verrà creata una serie di dati contenente solo le opportunità associate a un team opportunità. Per limitare l'accesso a ogni record nella serie di dati, verrà creato un criterio di protezione in base al quale solo i membri dell'opportunità potranno visualizzare la propria opportunità. Questo processo richiede numerose fasi, descritte nelle sezioni seguenti.

IN QUESTA SEZIONE:

1. Determinazione di quali dati includere nella serie di dati

   Innanzitutto, stabilire quali dati si desidera includere nella serie di dati. In questo esempio, verrà creata una serie di dati OppTeamMember (MembroTeamOpp) contenente solo le opportunità associate a un team opportunità.

2. Progettazione del flusso di dati per caricare i dati

   A questo punto, è necessario capire in che modo il flusso di dati estrarrà i dati Salesforce e li caricherà in una serie di dati. Innanzitutto, creare questa progettazione generale per il flusso di dati.

3. Determinazione della protezione a livello di riga per la serie di dati

   A questo punto, si considera la protezione a livello di riga. Come si limita l'accesso a ciascun record in questa serie di dati?

4. Modifica del flusso di dati in base alla protezione a livello di riga

   A questo punto, aggiungere il predicato al file di definizione del flusso di dati.

5. Creazione della serie di dati

   Quando si dispone del file di definizione del flusso di dati definitivo, è possibile creare la serie di dati.

6. Verifica della protezione a livello di riga per la serie di dati

   È necessario verificare che il predicato sia stato applicato adeguatamente e che ogni utente possa visualizzare le opportunità appropriate.

Determinazione di quali dati includere nella serie di dati

Innanzitutto, stabilire quali dati si desidera includere nella serie di dati. In questo esempio, verrà creata una serie di dati OppTeamMember (MembroTeamOpp) contenente solo le opportunità associate a un team opportunità.

Le opportunità si otterranno dall'oggetto Opportunity (Opportunità) e i team opportunità dall'oggetto OpportunityTeamMember (MembroTeamOpp). Entrambi sono oggetti di Salesforce.

In questo esempio, l'organizzazione Salesforce ha i seguenti utenti e team opportunità.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** e **Unlimited Edition**

Inoltre, l'organizzazione contiene le seguenti opportunità, la maggior parte delle quali è di proprietà di Keith.

All Opportunities | Edit | Delete | Create New View

Action	Opportunity Name ↑	Account Name	Amount	Close Date	Stage	Opportunity Owner Alias
Edit | Del	Acc - 1000 Widgets	Acc_salesrep		9/4/2014	Prospecting	Tony
Edit | Del	Acme - 1,200 Widgets	Acme	$140,000.00	6/14/2012	Value Proposition	Keith
Edit | Del	Acme - 200 Widgets	Acme	$20,000.00	10/13/2012	Prospecting	Keith
Edit | Del	Acme - 600 Widgets	Acme	$70,000.00	8/10/2012	Needs Analysis	Keith
Edit | Del	ESales_01	East_Sales_acc_01		9/4/2014	Prospecting	Bill
Edit | Del	Global Media - 400 ...	Global Media	$40,000.00	7/13/2012	Id. Decision Makers	Keith
Edit | Del	salesforce.com - 1,...	salesforce.com	$100,000.00	6/14/2012	Negotiation/Review	Keith
Edit | Del	salesforce.com - 2,...	salesforce.com	$20,000.00	8/12/2012	Value Proposition	Keith
Edit | Del	salesforce.com - 50...	Global Media	$50,000.00	5/12/2012	Closed Won	Keith
Edit | Del	salesforce.com - 50...	Global Media	$500,000.00	5/12/2012	Closed Won	Keith
Edit | Del	West_Sales_01	West_Sales_Acc_01		9/4/2014	Prospecting	Lucy

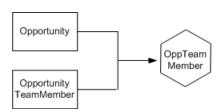
Acc - 1000 Widgets è l'unica opportunità condivisa da un team opportunità. Bill è Responsabile Vendite per questa opportunità. Tony è il titolare dell'opportunità.

Progettazione del flusso di dati per caricare i dati

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** e **Unlimited Edition**

A questo punto, è necessario capire in che modo il flusso di dati estrarrà i dati Salesforce e li caricherà in una serie di dati. Innanzitutto, creare questa progettazione generale per il flusso di dati.

Il flusso di dati estrae i dati dagli oggetti Opportunity e OpportunityTeamMember, li unisce, quindi li carica nella serie di dati OppTeamMember.

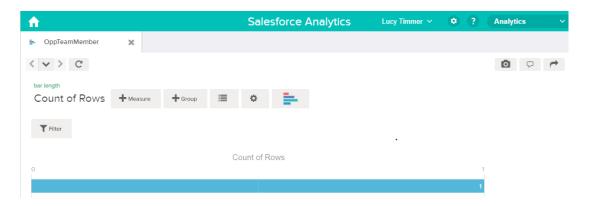
Implementare la progettazione in JSON, ossia il formato del file di definizione del flusso di dati. Un file di definizione del flusso di dati contiene le trasformazioni che estraggono, trasformano e caricano i dati in una serie di dati.

In base alla progettazione, creare il JSON indicato di seguito.

```
{
   "Extract_OpportunityTeamMember": {
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
         "object": "OpportunityTeamMember",
         "fields": [
            { "name": "Name" },
            { "name": "OpportunityId" },
            { "name": "UserId" }
         ]
      }
   },
   "Extract_Opportunity": {
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
         "object": "Opportunity",
         "fields": [
            { "name": "Id" },
            { "name": "Name" },
            { "name": "Amount" },
            { "name": "StageName" },
            { "name": "AccountId" },
            { "name": "OwnerId" }
         ]
      }
   },
   "Augment_OpportunityTeamMember_Opportunity": {
      "action": "augment",
      "parameters": {
         "left": "Extract_OpportunityTeamMember",
         "left_key": [
            "OpportunityId"
         ],
         "relationship": "TeamMember",
```

```
            "right": "Extract_Opportunity",
            "right_key": [
               "Id"
            ],
            "right_select": [
               "Name","Amount"
            ]
         }
      },
      "Register_Dataset": {
         "action": "sfdcRegister",
         "parameters": {
            "alias": "OppTeamMember",
            "name": "OppTeamMember",
            "source": "Augment_OpportunityTeamMember_Opportunity",
            "rowLevelSecurityFilter": ""
         }
      }
}
```

Se si eseguisse questo flusso di dati, Wave Analytics genererebbe una serie di dati priva di protezione a livello di riga. Di conseguenza, qualsiasi utente autorizzato ad accedere alla serie di dati sarebbe in grado di visualizzare l'opportunità condivisa dal team opportunità.

Ad esempio, come indicato di seguito, Lucy potrebbe visualizzare l'opportunità che appartiene a un team opportunità di cui non fa parte.

È necessario applicare la protezione a livello di riga per limitare l'accesso ai record in questa serie di dati.

Determinazione della protezione a livello di riga per la serie di dati

A questo punto, si considera la protezione a livello di riga. Come si limita l'accesso a ciascun record in questa serie di dati?

Si decide di implementare il predicato seguente nella serie di dati.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** e **Unlimited Edition**

```
'UserId' == "$User.Id"
```

Questo predicato mette a confronto la colonna UserId (IDUtente) nella serie di dati con l'ID dell'utente che esegue una query rispetto alla serie di dati. La colonna UserId nella serie di dati contiene l'ID utente del membro del team associato a ciascuna opportunità. Per determinare l'ID dell'utente che esegue la query, Wave Analytics cerca l'ID dell'utente che effettua la query nell'oggetto Utente.

Per ogni corrispondenza, Wave Analytics restituisce il record all'utente.

Modifica del flusso di dati in base alla protezione a livello di riga

A questo punto, aggiungere il predicato al file di definizione del flusso di dati.

Aggiungere il predicato alla trasformazione Register che registra la serie di dati OppTeamMember (MembroTeamOpp), come indicato di seguito.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** e **Unlimited Edition**

```
{
   "Extract_OpportunityTeamMember": {
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
         "object": "OpportunityTeamMember",
         "fields": [
            { "name": "Name" },
            { "name": "OpportunityId" },
            { "name": "UserId" }
         ]
      }
   },
   "Extract_Opportunity": {
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
```

```
         "object": "Opportunity",
         "fields": [
            { "name": "Id" },
            { "name": "Name" },
            { "name": "Amount" },
            { "name": "StageName" },
            { "name": "AccountId" },
            { "name": "OwnerId" }
         ]
      }
   },
   "Augment_OpportunityTeamMember_Opportunity": {
      "action": "augment",
      "parameters": {
         "left": "Extract_OpportunityTeamMember",
         "left_key": [
            "OpportunityId"
         ],
         "relationship": "TeamMember",
         "right": "Extract_Opportunity",
         "right_key": [
            "Id"
         ],
         "right_select": [
            "Name","Amount"
         ]
      }
   },
   "Register_Dataset": {
      "action": "sfdcRegister",
      "parameters": {
         "alias": "OppTeamMember",
         "name": "OppTeamMember",
         "source": "105_Augment_OpportunityTeamMember_Opportunity",
         "rowLevelSecurityFilter": "'UserId' == \"$User.Id\""
      }
   }
}
```

Creazione della serie di dati

Quando si dispone del file di definizione del flusso di dati definitivo, è possibile creare la serie di dati.

Avvertenza: Se si desidera eseguire la procedura riportata in questa implementazione d'esempio, verificare di disporre di tutti gli oggetti e campi Salesforce richiesti, ed eseguire le diverse fasi in un ambiente non di produzione. Assicurarsi che queste modifiche non abbiano alcun effetto su altre serie di dati già create. Inoltre, eseguire sempre il backup del file di definizione del flusso di dati esistente prima di apportare le modifiche, in quanto non sarà possibile recuperare le versioni precedenti del file.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** e **Unlimited Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per scaricare, caricare, eseguire e monitorare un flusso di dati:

- "Modifica flussi di dati Wave Analytics"

Per creare la serie di dati, procedere come segue.

1. In Wave Analytics, fare clic sull'icona dell'ingranaggio ( ), quindi selezionare **Monitor dati** per aprire il monitor dati.
   Per impostazione predefinita, appare la visualizzazione Processi del monitor dati.
2. Selezionare **Visualizzazione flusso di dati**.
3. Fare clic sull'elenco azioni (1) per il flusso di dati, quindi selezionare **Scarica** per scaricare il file di definizione del flusso di dati esistente.

4. Aprire il file di definizione del flusso di dati in un editor di testo o JSON.
5. Aggiungere JSON specificato nella fase precedente.
6. Prima di salvare il file di definizione del flusso di dati, utilizzare uno strumento di convalida JSON per verificare che JSON sia valido.
   Se si cerca di caricare il file di definizione del flusso di dati con JSON non valido si verificherà un errore. Lo strumento di convalida JSON è reperibile in Internet.
7. Salvare e chiudere il file di definizione del flusso di dati.
8. Nella Visualizzazione flusso di dati del monitor dati, fare clic sull'elenco azioni per il flusso di dati, quindi selezionare **Carica**.
9. Selezionare il file di definizione del flusso di dati aggiornato e fare clic su **Carica**.
10. Nella Visualizzazione flusso di dati del monitor dati, fare clic sull'elenco azioni per il flusso di dati, quindi selezionare **Esegui** per eseguire il processo del flusso di dati.
11. Fare clic sul pulsante **Aggiorna processi** ( ) per visualizzare lo stato più recente del processo del flusso di dati.

Quando il processo del flusso di dati è stato completato correttamente, è possibile visualizzare la serie di dati OppTeamMember (MembroTeamOpp).

Nota: se si sta aggiungendo un predicato a una serie di dati creata in precedenza, ogni utente deve disconnettersi ed effettuare nuovamente l'accesso affinché il predicato abbia effetto.

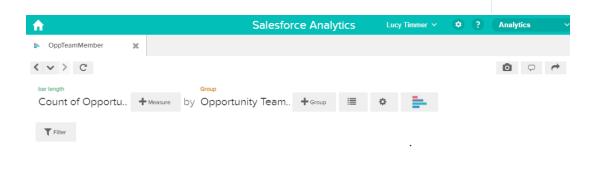
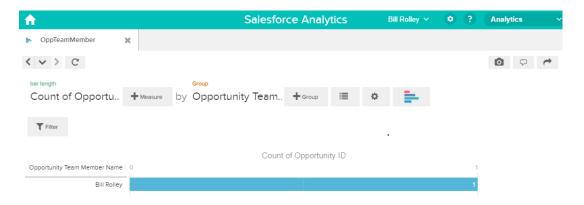
Verifica della protezione a livello di riga per la serie di dati

È necessario verificare che il predicato sia stato applicato adeguatamente e che ogni utente possa visualizzare le opportunità appropriate.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** e **Unlimited Edition**

1. Accedere a Wave Analytics come Lucy.
2. Aprire l'opportunità OppTeamMember (MembroTeamOpp).
   Si noti che Lucy non può più visualizzare l'opportunità associata al team opportunità in quanto non è membro del team.

3. Disconnettersi e accedere ora come Bill.
   Bill può visualizzare l'opportunità che è condivisa dal team opportunità di cui è membro.

Esempio di protezione a livello di riga basata sulla gerarchia dei ruoli e la proprietà dei record

In questo esempio si crea una serie di dati basata su dati Salesforce, quindi si implementa la protezione a livello di riga basata sulla gerarchia dei ruoli di Salesforce e la proprietà dei record. In questo esempio, verrà creata una serie di dati contenente tutte le opportunità. Per limitare l'accesso a ogni record nella serie di dati, verrà creato un criterio di protezione in base al quale ogni utente può visualizzare solo le opportunità di cui è titolare o di cui sono titolari i suoi sottoposti in base alla gerarchia dei ruoli di Salesforce. Questo processo richiede numerose fasi, descritte nelle sezioni seguenti.

IN QUESTA SEZIONE:

1. Determinazione di quali dati includere nella serie di dati

   Innanzitutto, stabilire quali dati si desidera includere nella serie di dati. In questo esempio, viene creata la serie di dati OppRoles (RuoliOpp), che contiene tutte le opportunità, nonché i dettagli utente per ogni titolare di opportunità, quali il nome completo, la divisione e la qualifica.

2. Progettazione del flusso di dati per caricare i dati

   A questo punto, è necessario capire in che modo il flusso di dati estrarrà i dati e li caricherà in una serie di dati. Innanzitutto, creare questa progettazione generale per il flusso di dati.

3. Determinazione della protezione a livello di riga per la serie di dati

   A questo punto, si considera la protezione a livello di riga. Come si limita l'accesso a ciascun record in questa serie di dati?

4. Modifica del flusso di dati in base alla protezione a livello di riga

   A questo punto, è necessario modificare il file di definizione del flusso di dati in modo che venga considerato il predicato.

5. Creazione della serie di dati

   Quando si dispone del file di definizione del flusso di dati definitivo, è possibile creare la serie di dati.

6. Verifica della protezione a livello di riga per la serie di dati

   È necessario verificare che il predicato sia stato applicato adeguatamente e che ogni utente possa visualizzare le opportunità appropriate.

VEDERE ANCHE:

Parametri flatten

Determinazione di quali dati includere nella serie di dati

Innanzitutto, stabilire quali dati si desidera includere nella serie di dati. In questo esempio, viene creata la serie di dati OppRoles (RuoliOpp), che contiene tutte le opportunità, nonché i dettagli utente per ogni titolare di opportunità, quali il nome completo, la divisione e la qualifica.

Le opportunità si otterranno dall'oggetto Opportunità e i dettagli utente dall'oggetto Utente. Entrambi sono oggetti di Salesforce.

In questo esempio, nell'organizzazione Salesforce sono presenti la gerarchia dei ruoli e gli utenti seguenti.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

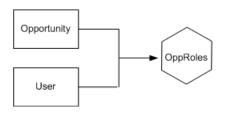
Disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** e **Unlimited Edition**

Inoltre, l'organizzazione contiene le seguenti opportunità, la maggior parte delle quali è di proprietà di Keith.

All Opportunities | Edit | Delete | Create New View

Action	Opportunity Name ↑	Account Name	Amount	Close Date	Stage	Opportunity Owner Alias
Edit | Del	Acc - 1000 Widgets	Acc_salesrep		9/4/2014	Prospecting	Tony
Edit | Del	Acme - 1,200 Widgets	Acme	$140,000.00	6/14/2012	Value Proposition	Keith
Edit | Del	Acme - 200 Widgets	Acme	$20,000.00	10/13/2012	Prospecting	Keith
Edit | Del	Acme - 600 Widgets	Acme	$70,000.00	8/10/2012	Needs Analysis	Keith
Edit | Del	ESales_01	East_Sales_acc_01		9/4/2014	Prospecting	Bill
Edit | Del	Global Media - 400 ...	Global Media	$40,000.00	7/13/2012	Id. Decision Makers	Keith
Edit | Del	salesforce.com - 1,...	salesforce.com	$100,000.00	6/14/2012	Negotiation/Review	Keith
Edit | Del	salesforce.com - 2,...	salesforce.com	$20,000.00	8/12/2012	Value Proposition	Keith
Edit | Del	salesforce.com - 50...	Global Media	$50,000.00	5/12/2012	Closed Won	Keith
Edit | Del	salesforce.com - 50...	Global Media	$500,000.00	5/12/2012	Closed Won	Keith
Edit | Del	West_Sales_01	West_Sales_Acc_01		9/4/2014	Prospecting	Lucy

Progettazione del flusso di dati per caricare i dati

A questo punto, è necessario capire in che modo il flusso di dati estrarrà i dati e li caricherà in una serie di dati. Innanzitutto, creare questa progettazione generale per il flusso di dati.

Il flusso di dati estrae i dati dagli oggetti Opportunità e Utente, li unisce, quindi li carica nella serie di dati OppRoles (RuoliOpp).

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** e **Unlimited Edition**

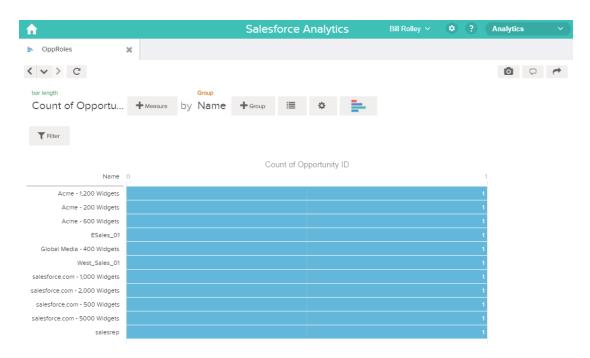
Implementare la progettazione in JSON, ossia il formato del file di definizione del flusso di dati. Un file di definizione del flusso di dati contiene le trasformazioni che estraggono, trasformano e caricano i dati in una serie di dati.

In base alla progettazione, creare il JSON indicato di seguito.

```
{
   "Extract_Opportunity": {
      "action": "sfdcDigest",
```

```
      "parameters": {
      "object": "Opportunity",
      "fields": [
         { "name": "Id" },
         { "name": "Name" },
         { "name": "Amount" },
         { "name": "StageName" },
         { "name": "AccountId" },
         { "name": "OwnerId" }
        ]
      }
   },
   "Extract_User": {
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
      "object": "User",
      "fields": [
         { "name": "Id" },
         { "name": "Username" },
         { "name": "LastName" },
         { "name": "FirstName" },
         { "name": "Name" },
         { "name": "CompanyName" },
         { "name": "Division" },
         { "name": "Department" },
         { "name": "Title" },
         { "name": "Alias" },
         { "name": "CommunityNickname" },
         { "name": "UserType" },
         { "name": "UserRoleId" }
         ]
      }
   },
   "Augment_Opportunity_User": {
      "action": "augment",
      "parameters": {
         "left": "Extract_Opportunity",
         "left_key": [
            "OwnerId"
         ],
         "right": "Extract_User",
         "relationship": "Owner",
         "right_select": [
            "Name"
         ],
         "right_key": [
            "Id"
         ]
      }
   },
   "Register": {
      "action": "sfdcRegister",
      "parameters": {
         "alias": "OppRoles",
```

```
            "name": "OppRoles",
            "source": "Augment_Opportunity_User",
            "rowLevelSecurityFilter": ""
         }
      }
}
```

Se si eseguisse questo flusso di dati, Wave Analytics genererebbe una serie di dati priva di protezione a livello di riga. Di conseguenza, qualsiasi utente autorizzato ad accedere alla serie di dati potrebbe visualizzare tutte le opportunità. Ad esempio, come indicato di seguito, l'utente Bill potrebbe visualizzare tutte le opportunità, incluse quelle di cui è titolare il suo responsabile, Keith.

È necessario applicare la protezione a livello di riga per limitare l'accesso ai record in questa serie di dati.

Determinazione della protezione a livello di riga per la serie di dati

A questo punto, si considera la protezione a livello di riga. Come si limita l'accesso a ciascun record in questa serie di dati?

Si decide di implementare il predicato seguente nella serie di dati.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** e **Unlimited Edition**

```
'ParentRoleIDs' == "$User.UserRoleId" || 'OwnerId' == "$User.Id"
```

Nota: Il flusso di dati corrente non contiene la logica per creare una colonna della serie di dati denominata "ParentRoleIDs" (IDRuoloControllante). ParentRoleIDs è un segnaposto per il nome di una colonna che conterrà queste informazioni. Nella fase successiva, il flusso di dati viene modificato in modo da aggiungere questa colonna alla serie di dati. Il nome di questa colonna cambierà a seconda di come si configura il flusso di dati.

Sulla base del predicato, Wave Analytics restituisce un record opportunità se:

- L'utente che invia la query è controllante del titolare opportunità in base alla gerarchia dei ruoli di Salesforce. Wave Analytics lo stabilisce in base agli ID ruolo e alla gerarchia dei ruoli.
- Oppure, l'utente che invia la query sulla serie di dati è il titolare dell'opportunità.

In questa sezione, vengono esaminate entrambe le parti di questo predicato.

Parte predicato	Descrizione
'ParentRoleIDs' == "$User.UserRoleId"	• ParentRoleIDs (IDRuoloControllante) si riferisce a una colonna della serie di dati che contiene un elenco separato da virgole di ID dei ruoli di tutti gli utenti a un livello superiore al titolare dell'opportunità in base alla gerarchia dei ruoli. Questa colonna della serie di dati viene creata nella sezione successiva. • $User.UserRoleId si riferisce alla colonna UserRoleId (IDRuoloUtente) dell'oggetto Utente. Wave Analytics cerca l'ID del ruolo utente dell'utente che invia la query dall'oggetto Utente.
'OwnerId' == "$User.Id"	• OwnerId (IDTitolare) si riferisce alla colonna della serie di dati contenente l'ID utente del titolare di ciascuna opportunità. • $User.Id si riferisce alla colonna Id dell'oggetto Utente. Wave Analytics cerca l'ID dell'utente che invia la query dall'oggetto Utente.

Modifica del flusso di dati in base alla protezione a livello di riga

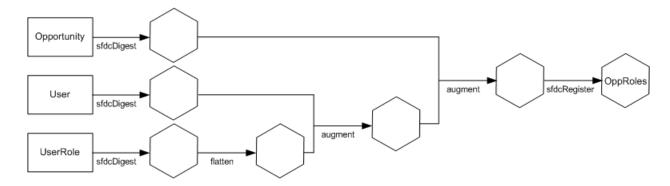
A questo punto, è necessario modificare il file di definizione del flusso di dati in modo che venga considerato il predicato.

In questo scenario, è necessario modificare il flusso di dati in base al predicato.

- Aggiungere una colonna nella serie di dati che archivia un elenco separato da virgole degli ID dei ruoli di tutti gli elementi controllanti per ogni titolare opportunità. Quando nella fase precedente è stato definito il predicato, si è fatto provvisoriamente riferimento a questa colonna come "ParentRoleIDs" (IDRuoloControllante). Per aggiungere la colonna, è necessario riprogettare il flusso di dati come illustrato nel diagramma seguente:

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** e **Unlimited Edition**

La nuova progettazione del flusso di dati contiene le seguenti modifiche:

- Estrae gli ID ruoli dall'oggetto UserRole (RuoloUtente).
- Utilizza la trasformazione Flatten per generare una colonna che archivia un elenco separato da virgole degli ID dei ruoli di tutti gli elementi controllanti di ogni utente. Quando nella fase precedente è stato determinato il predicato, si è fatto provvisoriamente riferimento a questa colonna come "ParentRoleIDs" (IDRuoloControllante).
- Collegare la nuova colonna alla serie di dati OppRoles (RuoliOpp).

- Aggiungere il predicato alla trasformazione Register che registra la serie di dati OppRoles (RuoliOpp).

Il flusso di dati va modificato come illustrato di seguito.

```
{
   "Extract_Opportunity": {
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
         "object": "Opportunity",
         "fields": [
            { "name": "Id" },
            { "name": "Name" },
            { "name": "Amount" },
            { "name": "StageName" },
            { "name": "AccountId" },
            { "name": "OwnerId" }
         ]
      }
   },
   "Extract_User": {
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
         "object": "User",
         "fields": [
            { "name": "Id" },
            { "name": "Username" },
            { "name": "LastName" },
            { "name": "FirstName" },
            { "name": "Name" },
            { "name": "CompanyName" },
            { "name": "Division" },
            { "name": "Department" },
            { "name": "Title" },
            { "name": "Alias" },
```

```
            { "name": "CommunityNickname" },
            { "name": "UserType" },
            { "name": "UserRoleId" }
         ]
      }
   },
   "Extract_UserRole": {
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
         "object": "UserRole",
         "fields": [
            { "name": "Id" },
            { "name": "ParentRoleId" },
            { "name": "RollupDescription" },
            { "name": "OpportunityAccessForAccountOwner" },
            { "name": "CaseAccessForAccountOwner" },
            { "name": "ContactAccessForAccountOwner" },
            { "name": "ForecastUserId" },
            { "name": "MayForecastManagerShare" },
            { "name": "LastModifiedDate" },
            { "name": "LastModifiedById" },
            { "name": "SystemModstamp" },
            { "name": "DeveloperName" },
            { "name": "PortalAccountId" },
            { "name": "PortalType" },
            { "name": "PortalAccountOwnerId" }
         ]
      }
   },
   "Flatten_UserRole": {
      "action": "flatten",
      "parameters": {
         "multi_field": "Roles",
         "parent_field": "ParentRoleId",
         "path_field": "RolePath",
         "self_field": "Id",
         "source": "Extract_UserRole"
      }
   },
   "Augment_User_FlattenUserRole": {
      "action": "augment",
      "parameters": {
         "left": "Extract_User",
         "left_key": [
            "UserRoleId"
         ],
         "relationship": "Role",
         "right": "Flatten_UserRole",
         "right_key": [
            "Id"
         ],
         "right_select": [
            "Roles",
            "RolePath"
```

```
            ]
         }
      },
      "Augment_Opportunity_UserWithRoles": {
         "action": "augment",
         "parameters": {
            "left": "Extract_Opportunity",
            "left_key": [
               "OwnerId"
            ],
            "right": "Augment_User_FlattenUserRole",
            "relationship": "Owner",
            "right_select": [
               "Name",
               "Role.Roles",
               "Role.RolePath"
            ],
            "right_key": [
               "Id"
            ]
         }
      },
      "Register": {
         "action": "sfdcRegister",
         "parameters": {
            "alias": "OppRoles",
            "name": "OppRoles",
            "source": "Augment_Opportunity_UserWithRoles",
           "rowLevelSecurityFilter": "'Owner.Role.Roles' == \"$User.UserRoleId\" || 'OwnerId'
 == \"$User.Id\""
         }
      }
}
```

Nota: In questo esempio, la serie di dati ha le colonne Owner.Role.Roles e OwnerId. Un utente può visualizzare i valori di queste colonne per ogni record a cui ha accesso.

Creazione della serie di dati

Quando si dispone del file di definizione del flusso di dati definitivo, è possibile creare la serie di dati.

> Avvertenza: Se si desidera eseguire la procedura riportata in questa implementazione d'esempio, verificare di disporre di tutti gli oggetti e campi Salesforce richiesti, ed eseguire le diverse fasi in un ambiente non di produzione. Assicurarsi che queste modifiche non abbiano alcun effetto su altre serie di dati già create. Inoltre, eseguire sempre il backup del file di definizione del flusso di dati esistente prima di apportare le modifiche, in quanto non sarà possibile recuperare le versioni precedenti del file.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** e **Unlimited Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per scaricare, caricare, eseguire e monitorare un flusso di dati:

- "Modifica flussi di dati Wave Analytics"

Per creare la serie di dati, procedere come segue.

1. In Wave Analytics, fare clic sull'icona dell'ingranaggio ( ), quindi selezionare **Monitor dati** per aprire il monitor dati.
   Per impostazione predefinita, appare la visualizzazione Processi del monitor dati.
2. Selezionare **Visualizzazione flusso di dati**.
3. Fare clic sull'elenco azioni (1) per il flusso di dati, quindi selezionare **Scarica** per scaricare il file di definizione del flusso di dati esistente.

4. Aprire il file di definizione del flusso di dati in un editor di testo o JSON.
5. Aggiungere JSON specificato nella fase precedente.
6. Prima di salvare il file di definizione del flusso di dati, utilizzare uno strumento di convalida JSON per verificare che JSON sia valido.
   Se si cerca di caricare il file di definizione del flusso di dati con JSON non valido si verificherà un errore. Lo strumento di convalida JSON è reperibile in Internet.
7. Salvare e chiudere il file di definizione del flusso di dati.
8. Nella Visualizzazione flusso di dati del monitor dati, fare clic sull'elenco azioni per il flusso di dati, quindi selezionare **Carica**.
9. Selezionare il file di definizione del flusso di dati aggiornato e fare clic su **Carica**.
10. Nella Visualizzazione flusso di dati del monitor dati, fare clic sull'elenco azioni per il flusso di dati, quindi selezionare **Esegui** per eseguire il processo del flusso di dati.
11. Fare clic sul pulsante **Aggiorna processi** ( ) per visualizzare lo stato più recente del processo del flusso di dati.

Quando il processo del flusso di dati è stato completato correttamente, è possibile visualizzare la serie di dati OppRoles (RuoliOpp).

Nota: Se si sta aggiungendo un predicato a una serie di dati creata in precedenza, ogni utente deve disconnettersi ed effettuare nuovamente l'accesso affinché il predicato abbia effetto.

Verifica della protezione a livello di riga per la serie di dati

EDIZIONI

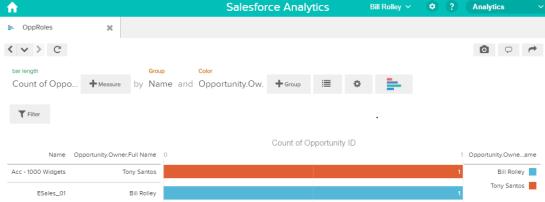
Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

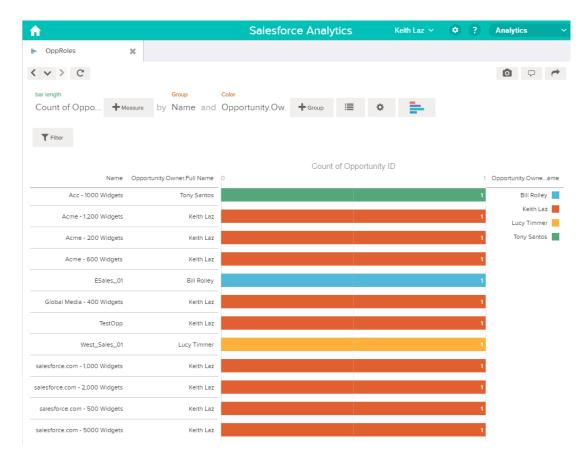
Disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** e **Unlimited Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

- ""
- ""

È necessario verificare che il predicato sia stato applicato adeguatamente e che ogni utente possa visualizzare le opportunità appropriate.

1. Accedere a Wave Analytics come Bill.
2. Aprire l'opportunità OppRoles (RuoloOpp).
   Si noti che Bill ora non visualizza più le opportunità del suo responsabile, Keith. Ora può visualizzare solo la propria opportunità e quella del suo sottoposto, Tony.

3. Disconnettersi e accedere come Keith.

   Come previsto, Keith continua a poter visualizzare tutte le opportunità.

Sintassi dell'espressione del predicato

Nella definizione dell'espressione del predicato è necessario utilizzare una sintassi valida.

L'espressione del predicato deve avere la sintassi seguente:

```
<colonna serie di dati> <operatore> <valore>
```

Ad esempio, è possibile definire la seguente espressione del predicato per una serie di dati:

```
'UserId' == "$User.Id"
```

È possibile creare espressioni del predicato più complesse, come:

```
('Expected_Revenue' > 4000 || 'Stage Name' == "Closed Won") && 'isDeleted' != "False"
```

Considerare i requisiti seguenti per l'espressione del predicato:

- L'espressione distingue tra maiuscole e minuscole.
- L'espressione non può contenere più di 1.000 caratteri.
- Deve esserci almeno uno spazio tra la colonna della serie di dati e l'operatore, tra l'operatore e il valore e prima e dopo gli operatori logici. Questa espressione non è valida: `'Revenue'>100`. Deve contenere spazi, in questo modo: `'Revenue' > 100`.

Se si cerca di applicare un predicato a una serie di dati e il predicato non è valido, viene visualizzato un errore quando qualsiasi utente cercherà di eseguire query sulla serie di dati.

IN QUESTA SEZIONE:

Colonne di serie di dati in un'espressione del predicato

Nell'espressione del predicato si include almeno una colonna della serie di dati.

Considerare i requisiti seguenti per le colonne di serie di dati in un'espressione del predicato:

- I nomi delle colonne fanno distinzione tra maiuscole e minuscole.
- I nomi delle colonne devono essere racchiusi tra virgolette semplici ('). Ad esempio, `'Region' == "South"`

  Nota: Un insieme di caratteri racchiuso tra virgolette doppie viene trattato come una stringa e non come un nome di colonna.

- Le virgolette semplici nei nomi di colonne richiedono l'utilizzo della sequenza escape. Ad esempio, `'Team\'s Name' == "West Region Accounts"`

Valori in un'espressione del predicato

Il valore nell'espressione del predicato può essere un valore letterale stringa o un valore letterale numerico. Può inoltre essere un valore campo dell'oggetto Utente in Salesforce.

Considerare i requisiti seguenti per ogni tipo di valore.

Tipo valore	Requisiti	Esempi di espressione del predicato
letterale stringa	Racchiudere tra virgolette doppie e utilizzare la sequenza escape sulle virgolette doppie.	• `'Owner' == "Amber"` • `'Stage Name' == "Closed Won"`

Tipo valore	Requisiti	Esempi di espressione del predicato
letterale numerico	Può essere un tipo di dati Float o Long. Non racchiudere tra virgolette.	• `'Expected_Revenue' >= 2000.00` • `'NetLoss' < -10000`
valore campo	Quando si fa riferimento a un campo dell'oggetto Utente, utilizzare la sintassi $User.[campo]. Per il campo, utilizzare il nome API. Possono essere specificati campi standard o personalizzati. Quando si definisce un predicato per una serie di dati, è necessario disporre dell'accesso in lettura a tutti i campi dell'oggetto Utente utilizzati per creare l'espressione del predicato. Tuttavia, quando un utente esegue una query su una serie di dati che ha un predicato basato sull'oggetto Utente, Wave Analytics utilizza le autorizzazioni di accesso dell'utente protezione Insights per valutare l'espressione del predicato in base all'oggetto Utente. Nota: Per impostazione predefinita, l'Utente protezione non è autorizzato ad accedere ai campi personalizzati dell'oggetto Utente. Per concedere all'Utente protezione l'accesso in lettura a un campo, impostare la protezione a livello di campo sul campo nel profilo utente dell'Utente protezione.	• `'Owner.Role' == "$User.UserRoleId"` • `'GroupID' == "$User.UserGroupId__c"`

Sequenze escape

È possibile utilizzare il carattere barra rovesciata (\) per utilizzare la sequenza escape sui caratteri nei nomi di colonne e nei valori stringa in un'espressione del predicato.

È possibile utilizzare la sequenza \' escape per effettuare l'escape su una virgoletta semplice in un nome di colonna. Ad esempio:

```
'Team\'s Name' == "West Region Accounts"
```

È possibile utilizzare le sequenze escape seguenti per i caratteri speciali nei valori stringa.

Sequenza	Significato
\b	Un carattere backspace
\n	Nuova riga
\r	Ritorno a capo
\t	Tabulazione
\Z	CTRL+Z (ASCII 26)
\"	Un carattere virgoletta doppia
\\	Un carattere barra rovesciata
\0	Un carattere null ASCII

Supporto set di caratteri

Wave Analytics supporta i caratteri UTF-8 nei nomi e valori delle colonne delle serie di dati in un'espressione del predicato. Wave Analytics sostituisce i caratteri diversi da UTF-8 con il simbolo UTF-8 ([illegible]). Se Wave Analytics deve sostituire un carattere non UTF-8 in un'espressione del predicato, gli utenti potrebbero riscontrare risultati delle query inattesi.

Caratteri speciali

Alcuni caratteri hanno un significato speciale in Wave Analytics.

<table>
<tr><th>Carattere</th><th>Nome</th><th>Descrizione</th></tr>
<tr><td>'</td><td>Virgoletta semplice</td><td>Racchiude il nome di una colonna della serie di dati in un'espressione del predicato.
Esempio di espressione del predicato:
<code>'Expected_Revenue' >= 2000.00</code></td></tr>
<tr><td>"</td><td>Virgoletta doppia</td><td>Racchiude un valore stringa o il valore di un campo in un'espressione del predicato.
Esempio di espressione del predicato:
<code>'OpportunityOwner' == "Michael Vesti"</code></td></tr>
<tr><td>( )</td><td>Parentesi</td><td>Indica l'ordine in cui valutare un'espressione del predicato.
Esempio di espressione del predicato:
<code>('Expected_Revenue' > 4000 || 'Stage Name' == "Closed Won") && 'isDeleted' != "False"</code></td></tr>
</table>

Carattere	Nome	Descrizione
$	Simbolo del dollaro	Identifica l'oggetto Utente Salesforce in un'espressione del predicato. Esempio di espressione del predicato: `'Owner.Role' == "$User.UserRoleId"`
.	Punto	Separa il nome dell'oggetto e il nome del campo in un'espressione del predicato. Esempio di espressione del predicato: `'Owner' == "$User.UserId"`

Operatori

È possibile utilizzare gli operatori di confronto e gli operatori logici nelle espressioni del predicato.

IN QUESTA SEZIONE:

Operatori di confronto
Gli operatori di confronto restituiscono vero o falso.

Operatori logici
Gli operatori logici restituiscono vero o falso.

Operatori di confronto

Gli operatori di confronto restituiscono vero o falso.

Wave Analytics supporta gli operatori di confronto seguenti.

Operatore	Nome	Descrizione
==	Uguale a	Vero se gli operandi sono uguali. I confronti delle stringhe che utilizzano l'operatore Uguale a fanno distinzione tra maiuscole e minuscole. Questo operatore può essere utilizzato anche per i campi multi-valore. L'espressione restituisce vero se almeno un valore corrisponde. Esempio di espressione del predicato: `'Stage Name' == "Closed Won"`
!=	Non uguale a	Vero se gli operandi non sono uguali. I confronti delle stringhe che utilizzano

Operatore	Nome	Descrizione
		l'operatore Non uguale a fanno distinzione tra maiuscole e minuscole. Esempio di espressione del predicato: `'isDeleted' != "False"`
<	Minore di	Vero se l'operando di sinistra è minore dell'operando di destra. Esempio di espressione del predicato: `'Revenue' < 100`
<=	Minore o uguale	Vero se l'operando di sinistra è minore o uguale all'operando di destra.
>	Maggiore di	Vero se l'operando di sinistra è maggiore dell'operando di destra.
>=	Maggiore o uguale	Vero se l'operando di sinistra è maggiore o uguale all'operando di destra.

Gli operatori <, <=, > e >= possono essere utilizzati solo con le colonne delle misure.

Operatori logici

Gli operatori logici restituiscono vero o falso.

Wave Analytics supporta gli operatori logici seguenti.

Operatore	Nome	Descrizione
&&	AND logico	Vero se entrambi gli operandi sono veri. Esempio di espressione del predicato: 'Stage Name' == "Closed Won" && 'isDeleted' != "False"
||	OR logico	Vero se uno dei due operandi è vero. Esempio di espressione del predicato: 'Expected_Revenue' > 4000 || 'Stage Name' == "Closed Won"

Esempi di espressioni del predicato

Esaminare questi esempi per capire in che modo strutturare un'espressione del predicato.

Gli esempi si basano sulla serie di dati Opportunità seguente.

Opportunità	Expected_Rev	Owner	OwnerRoleID	Stage_Name	IsDeleted
OppA	2000.00	Bill	20	Potenziale	True
OppB	3000.00	Joe	22	Chiusa/Conseguita	False
OppC	1000.00	可爱的花	36	Chiusa/Conseguita	False
OppD	5000.00	O'Fallon	18	Potenziale	True
OppE		Joe	22	Chiusa/Conseguita	True

Seguono alcuni esempi per capire come costruire un'espressione del predicato.

Espressione del predicato	Dettagli
`'OwnerRoleID' == "$User.UserRoleId"`	Verifica i valori delle colonne nell'oggetto Utente.
`'Expected_Rev' > 1000 && 'Expected_Rev' <= 3000`	
`'Owner' = "Joe" || 'Owner' = "Bill"`	
`('Expected_Rev' > 4000 || 'Stage Name' == "Closed Won") && 'isDeleted' != "False"`	Le parentesi specificano l'ordine delle operazioni.
`'Stage Name' == "Closed Won" && 'Expected_Rev' > 70000`	
`'Owner' == "可爱的花"`	La stringa contiene caratteri Unicode.
`'Owner' == "O\'Fallon"`	La virgoletta semplice in una stringa richiede il carattere escape.
`'Stage Name' == ""`	Verifica la presenza di una stringa vuota.

Serie di dati

Una serie di dati è una raccolta di dati correlati archiviati in un formato denormalizzato ma fortemente compresso. Sono disponibili diversi modi per creare le serie di dati. È anche possibile modificare le serie di dati dopo averle create.

Suggerimento: per essere certi di non raggiungere il limite (250 milioni) massimo relativo al numero di righe in tutte le serie di dati registrate, eliminare le serie di dati inutilizzate.

VEDERE ANCHE:

Creazione di una serie di dati con dati esterni

Modifica di una serie di dati

Eliminazione di una serie di dati

Avvio, arresto e riprogrammazione dei processi di flusso di dati

Il processo di flusso di dati viene eseguito secondo una pianificazione giornaliera. È possibile riprogrammare l'orario di esecuzione del processo. Se non si desidera attendere l'esecuzione pianificata, è possibile avviare un processo per caricare immediatamente i dati. È inoltre possibile arrestare un processo.

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per accedere al monitor dati:
- ""Modifica flussi di dati Wave Analytics" o "Gestisci Wave Analytics"

Per avviare un processo di flusso di dati:
- Modifica flussi di dati Wave Analytics

Nota: non è possibile eseguire più di un'istanza di un flusso di dati alla volta.

1. In Wave Analytics, fare clic sull'icona dell'ingranaggio ( ), quindi selezionare **Monitor dati** per aprire il monitor dati.
   Il monitor dati dispone di due visualizzazioni: la visualizzazione Flusso di dati e la visualizzazione Processi. Per impostazione predefinita, appare la visualizzazione Flusso di dati.
2. Per eseguire operazioni sul flusso di dati, fare clic sull'elenco azioni (1) del flusso di dati.

   L'elenco azioni visualizza le seguenti opzioni: **Download** (Scarica), **Upload** (Carica), **Start** (Avvia) e **Schedule** (Pianifica).
3. Fare clic su **Start** (Avvia) nell'elenco azioni per eseguire adesso il processo di flusso di dati.
   Il processo di flusso di dati viene aggiunto all'area di attesa dei processi. Il pulsante (Avvia) non è disponibile mentre è in esecuzione il processo di flusso di dati.
4. Per arrestare un processo di flusso di dati attualmente in esecuzione, fare clic su accanto allo stato del processo.
   Se si fa clic su **Start** (Avvia) per riavviare un flusso di dati, il processo riprende dall'inizio: il processo di flusso di dati non viene ripreso dal punto nel quale è stato interrotto.
5. Fare clic su **Schedule** (Pianifica) nell'elenco azioni per cambiare l'orario in cui è pianificata l'esecuzione del flusso di dati.

Monitor dati

Il monitor dati fornisce le opzioni per la gestione dei processi.

VEDERE ANCHE:

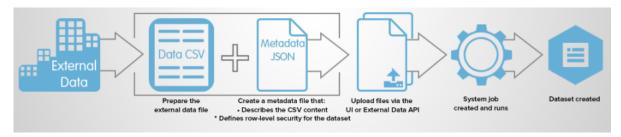
Avvio del flusso di dati

Riprogrammazione del flusso di dati

Monitoraggio di un processo di flusso di dati

Monitoraggio di un caricamento di dati esterni

Dati esterni

È possibile integrare dati esterni in Wave Analytics per renderli disponibili alle query dall'Explorer e Designer.

L'API dati esterni consente di caricare file di dati esterni in Wave Analytics. L'API dati esterni può caricare file .csv e, se si desidera, è possibile specificare la struttura dei propri dati definendo i metadati in formato JSON.

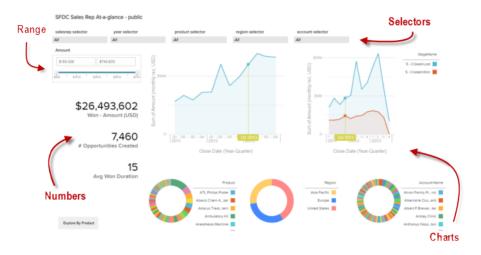
L'API dati esterni è disponibile in API versione 31 e successive.

I passaggi generali per caricare i dati esterni utilizzando l'API sono:

1. Preparare i dati in formato .csv e creare un file di metadati per specificare la struttura dei dati.
2. Collegarsi a livello di programmazione alla propria organizzazione Salesforce.
3. Configurare il caricamento inserendo una riga nell'oggetto InsightsExternalData e impostare valori di input come il nome della serie di dati, il formato dei dati e l'operazione da eseguire sui dati.
4. Suddividere i dati in blocchi da 10 MB e caricare i blocchi sugli oggetti InsightsExternalDataPart.
5. Iniziare il caricamento aggiornando il campo `Action` nell'oggetto InsightsExternalData.
6. Monitorare l'oggetto InsightsExternalData per verificare la presenza di aggiornamenti dello stato, quindi assicurarsi che il file sia stato caricato correttamente.

Esplorazione e condivisione dei dati

Come esaminare un cruscotto digitale Salesforce Wave Analytics

Un cruscotto digitale non è destinato semplicemente a essere letto. Consente di instaurare un dialogo tra una o più serie di dati di interesse per l'azienda. Non fermarsi alle immagini: utilizzare gli strumenti disponibili nel cruscotto digitale per analizzare in modo approfondito i dati di interesse. Per procedere, fare clic ed esplorare!

Per leggere in modo interattivo un cruscotto digitale Salesforce Wave Analytics, fare clic sugli elementi visualizzati. Ogni elemento rappresenta una query di database filtrata e reale.

Selettori

Un selettore è un elenco a discesa che consente di eseguire un filtro per ottenere un particolare valore di interesse per l'utente. Spesso, i selettori sono legati gli uni agli altri in sequenza, per visualizzare dettagli sempre più approfonditi. Ad esempio, qui è possibile utilizzare un selettore per esaminare le vendite di un prodotto, quindi utilizzare il selettore successivo per filtrare le vendite per regione e infine utilizzare il selettore successivo per filtrare le regioni per account.

Grafici

Una ricca varietà di grafici mostrano i dati da diverse prospettive. Un grafico dispone di molte parti interattive. Ad esempio, è possibile fare clic su una barra di un grafico a barre e osservare ciò che accade. Facendo clic sulla barra, viene filtrata la query rappresentata dal grafico a barre. La revisione ha modificato altri valori in questo grafico, valori in altri grafici e numeri visualizzati.

Numeri

Alcune informazioni vengono presentate in modo più efficace tramite un unico numero. Alcuni elementi numerici possono essere influenzati dalle azioni di filtraggio intraprese su grafici e selettori. Ad esempio, in un grafico a barre che mostra le opportunità in corso di realizzazione dei singoli venditori, facendo clic su una barra specifica si potrebbe determinare il cambiamento di un elemento numerico in modo da rispecchiare il valore della barra specifica anziché il valore totale.

Intervalli

Un elemento intervallo è un elemento controller per filtrare gli altri elementi sul cruscotto. Ad esempio, è possibile impostare i cursori minimo e massimo in modo che il cruscotto digitale mostri soltanto gli ammontari all'interno di uno specifico intervallo. Notare come i grafici e i numeri sulla pagina cambiano quando vengono impostati i cursori.

Esplorazione e visualizzazione dei dati

Quando si scorre un'enorme quantità di dati aziendali, a volte si sa esattamente cosa si cerca. Altre volte no, ma lo si riconosce quando lo si vede. Salesforce Wave Analytics offre un modo veloce e fluido per scoprire relazioni interessanti all'interno dei dati e creare le strutture visive giuste per comunicare le informazioni.

Dopo aver caricato i dati, esplorarli liberamente. Esaminare in dettaglio i dati utilizzando le visualizzazioni interattive. Si scopriranno indicazioni inattese che potranno trasformare l'azienda. Lasciare quindi che Wave Analytics produca grafici dinamici facili da leggere e in grado di comunicare i volumi.

IN QUESTA SEZIONE:

1. Esplorazione e visualizzazione interattiva dei dati

   L'esplorazione dei dati è un processo iterativo, che normalmente include le fasi di visualizzazione, esplorazione, perfezionamento, salvataggio e condivisione.

2. Come orientarsi in Wave Analytics

   Accedere a Wave Analytics aprendo il menu dell'app Force.com nell'intestazione di Salesforce e facendo clic su **Wave Analytics**.

3. Raccolte di dati in Wave Analytics

   Dalla pagina iniziale sono disponibili diversi tipi di raccolte di dati. Le serie di dati, le lenti, i cruscotti digitali e le app rappresentano i livelli di perfezionamento dei dati, dai dati grezzi caricati dai sistemi di origine fino alle visualizzazioni altamente curate e inserite in pacchetti dei propri dati.

4. Concetti relativi all'esplorazione dei dati

   Mentre si apprende come esplorare e visualizzare i dati, è utile rivedere alcuni concetti chiave come quello di visualizzazione, misura e dimensione.

5. Esplorazione dei dati

   Scopriremo ora alcune indicazioni inattese che possono emergere dall'esplorazione e dalla visualizzazione interattiva dei dati utilizzando gli strumenti dell'Explorer.

6. Clonazione di una visualizzazione

   È possibile sfruttare una visualizzazione clonandola in una nuova scheda, nella quale sarà possibile continuare l'esplorazione salvando l'originale nella sua scheda.

7. Salvataggio di una visualizzazione

   Salvare la propria visualizzazione come lente.

8. Condivisione di una visualizzazione

   Condividere una visualizzazione con i colleghi inserendo un post su Chatter, ottenendo il suo URL univoco o scaricandone l'immagine di una schermata. Un post Chatter fornisce un'immagine e un link all'asset (lente, cruscotto digitale o app) in Wave Analytics. I colleghi che dispongono del link e dell'accesso all'asset possono visualizzare i dettagli ed esplorare le informazioni presentate. Per condividere senza concedere l'accesso all'asset, utilizzare l'opzione immagine schermata.

9. Esportazione di una visualizzazione come immagine

   Esportare la visualizzazione corrente in modo da poterla salvare come file immagine.

Esplorazione e visualizzazione interattiva dei dati

L'esplorazione dei dati è un processo iterativo, che normalmente include le fasi di visualizzazione, esplorazione, perfezionamento, salvataggio e condivisione.

- View (Visualizzazione): visualizzare la serie di dati.
- Explore (Esplorazione): conoscere i limiti e la forma dei dati. Operare con le diverse visualizzazioni, eseguire lo zoom avanti e lo zoom indietro e vedere quali sono i risultati con le diverse opzioni di visualizzazione tramite grafici.
- Refine (Perfezionamento): restringere la visualizzazione ai dati di maggior importanza. Decidere il livello di dettaglio e la categorizzazione che risultano di più facile comprensione per i colleghi. Scegliere la visualizzazione dei grafici più appropriata.
- Save (Salvataggio): salvare il proprio lavoro.
- Share (Condivisione): condividere con altri la propria visualizzazione. Per una presentazione più compatta, utilizzare la propria visualizzazione per costruire un cruscotto digitale.

Come orientarsi in Wave Analytics

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

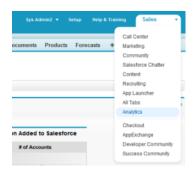
Disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** e **Unlimited Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per accedere a Wave Analytics:

- "Utilizza Wave Analytics"

Accedere a Wave Analytics aprendo il menu dell'app Force.com nell'intestazione di Salesforce e facendo clic su **Wave Analytics**.

1. Aprire Wave Analytics.

La pagina iniziale è la base di partenza per esplorare tutti i dati ai quali si ha accesso.

Raccolte di dati in Wave Analytics

Dalla pagina iniziale sono disponibili diversi tipi di raccolte di dati. Le serie di dati, le lenti, i cruscotti digitali e le app rappresentano i livelli di perfezionamento dei dati, dai dati grezzi caricati dai sistemi di origine fino alle visualizzazioni altamente curate e inserite in pacchetti dei propri dati.

- Una *serie di dati* contiene un insieme di dati di origine, formattati e ottimizzati specificamente per l'esplorazione interattiva.
- Una *lente* è una vista particolare nei dati di una serie di dati. In essa vengono effettuate l'analisi e la visualizzazione esplorativa.
- Un *cruscotto digitale* è un insieme curato di grafici, metriche e tabelle basato sui dati presenti in una o più lenti.
- Un'*app* contiene cruscotti digitali, lenti e serie di dati in qualsiasi combinazione utile ai fini della condivisione con i colleghi delle proprie analisi sui dati. Le app sono come le cartelle: consentono agli utenti di organizzare i progetti di dati, sia privati che condivisi, e di controllare la condivisione.

Concetti relativi all'esplorazione dei dati

Mentre si apprende come esplorare e visualizzare i dati, è utile rivedere alcuni concetti chiave come quello di visualizzazione, misura e dimensione.

Una *visualizzazione* è generalmente un grafico o un diagramma, ad esempio un grafico a barre o a ciambella, una tempistica o una mappa termica. Può essere presentata anche nel formato tabulare, ad esempio sotto forma di tabella comparativa o tabella pivot. Ogni visualizzazione possiede una query sottostante, che costituisce il modo in cui Wave Analytics recupera le informazioni dai dati di origine.

Una *misura* è un valore quantitativo, come reddito e tasso di cambio. Le misure consentono di eseguire operazioni come il calcolo del reddito totale e del tasso di cambio minimo. Le misure sono composte da nomi (ad esempio, reddito) e valori (ad esempio, 1.000.000 di dollari). Durante la visualizzazione di un grafico in Wave Analytics, è importante ricordare i seguenti punti:

- Il grafico visualizza una porzione dei dati in base al numero o all'ammontare di qualcosa, oppure visualizza i dati tabulari.
- Una misura è normalmente *aggregata* in qualche modo, il che significa che viene visualizzata con alcune operazioni matematiche già applicate su di essa. Ad esempio, quando si visualizza per la prima volta una serie di dati, spesso si vede una semplice aggregazione come il conteggio dei numeri di riga. Normalmente durante l'esplorazione si procede all'aggregazione con un metodo diverso (somma, media, massimo, ecc.) e si aggiungono o modificano misure, ma occorre specificare ciò che si desidera aggregare al momento della selezione della misura.

- È possibile individuare le misure in base alla loro posizione (le voci più a sinistra nell'angolo in alto a sinistra di una lente) e in base al testo che indica il metodo di aggregazione (ad esempio, Somma di reddito).

Avvertenza: se si esegue una query che aggrega le misure, ad esempio Somma o Raggruppa per, e i valori risultanti superano il massimo consentito per un campo numerico (36.028.797.018.963.967), il valore oltrepassa i limiti e Wave Analytics restituisce un risultato errato.

Una *dimensione* è un valore qualitativo, ad esempio una regione, un nome di prodotto o un numero di modello. Le dimensioni sono comode per raggruppare e filtrare i dati. A differenza delle misure, non è possibile eseguire operazioni matematiche sulle dimensioni. Analogamente alle misure, le dimensioni sono composte da nomi (ad esempio, regione) e valori (ad esempio, nord-est). Il tempo è normalmente considerato una dimensione piuttosto che una misura.

Esplorazione dei dati

Scopriremo ora alcune indicazioni inattese che possono emergere dall'esplorazione e dalla visualizzazione interattiva dei dati utilizzando gli strumenti dell'Explorer.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** e **Unlimited Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per vedere le visualizzazioni:
- "Utilizza Wave Analytics"

IN QUESTA SEZIONE:

1. Visualizzazione dei propri dati in una lente

   Quando si osservano i dati in modalità esplorativa, si utilizza una *lente*. Una lente ha diversi aspetti: è il modo in cui si visualizzano i dati in una serie di dati, è il luogo in cui si esplorano i dati graficamente ed è la base per la creazione di qualsiasi cruscotto digitale.

2. Raggruppamento dei dati in categorie

   Raggruppare i dati per organizzarli in modo da visualizzarli in categorie utili. Ad esempio, per esaminare i modelli stagionali del ciclo di vendita, raggruppare i dati delle opportunità in base al mese di chiusura delle trattative.

3. Applicazione di filtri ai dati

   Applicare filtri in una lente per alleggerire il grafico e concentrare l'attenzione sul sottoinsieme di dati di maggior rilevanza per l'unità aziendale, il progetto o il team direttivo. Ad esempio, limitare la visualizzazione a determinati anni fiscali.

4. Modifica dell'ordinamento

   Scegliere se i dati nella visualizzazione del grafico devono essere disposti in ordine crescente, decrescente o senza alcun ordine.

5. Modifica del tipo di grafico

   È possibile passare da un tipo di grafico all'altro per individuare le opzioni di visualizzazione più utili per i propri dati.

6. Modifica delle misure

   La scelta della misura definisce l'intera visualizzazione e determina l'ambito dell'esplorazione. Ad esempio, modificare la misura e il metodo di aggregazione da "Count of Opportunities"(Conteggio delle opportunità) a "Sum of Amount" (Somma di ammontare). Quindi, aggiungere una seconda misura per vedere le due visualizzazioni affiancate.

7. Modifica della scala del grafico

   È possibile modificare la scala di un grafico, ad esempio applicando una scala logaritmica. Le opzioni disponibili dipendono dal tipo di grafico.

8. Creazione delle colonne calcolate tramite la tabella di confronto

   Utilizzare la tabella di confronto per definire formule personalizzate con le colonne dei dati. Visualizzare le misure affiancate ed eseguire operazioni matematiche con le colonne e le righe della tabella.

9. Ritorno a una visualizzazione precedente utilizzando la Cronologia
   L'esplorazione dei dati può portare a percorrere diverse strade. Non tutte possono rivelarsi utili. L'Explorer registra la cronologia completa delle attività dell'utente in una lente. Se la lente è stata modificata in un modo non voluto, o se si desidera semplicemente visualizzare nuovamente le simpatiche animazioni, utilizzare la cronologia per risalire rapidamente a uno stato precedente nella propria visualizzazione.
10. Applicazione di gruppi e filtri mediante la funzione copia/incolla e gli appunti del browser
   Talvolta, potrebbe essere necessario andare in più direzioni mentre si esplora una serie di dati, ad esempio per provare diversi raggruppamenti o concentrarsi su diverse prospettive. Anziché procedere all'esplorazione lineare all'interno di una lente utilizzando lo strumento cronologia per risalire e poi distaccarsi in una nuova direzione, è possibile esplorare più direzioni contemporaneamente aprendo la stessa serie di dati in più schede Wave Analytics. Utilizzare quindi gli strumenti di copia/incolla dell'Explorer per replicare raggruppamenti e filtri specifici da una scheda a un'altra.

Visualizzazione dei propri dati in una lente

Quando si osservano i dati in modalità esplorativa, si utilizza una *lente*. Una lente ha diversi aspetti: è il modo in cui si visualizzano i dati in una serie di dati, è il luogo in cui si esplorano i dati graficamente ed è la base per la creazione di qualsiasi cruscotto digitale.

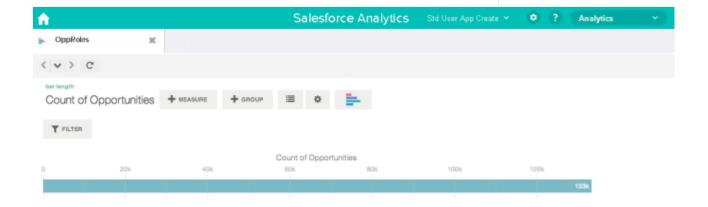
EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** e **Unlimited Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per vedere le visualizzazioni:
- "Utilizza Wave Analytics"

1. Dalla pagina iniziale, fare clic su una serie di dati o su una lente.
   La lente viene aperta in una nuova scheda. Ad esempio, questa lente si apre sotto forma di un grafico a barre che mostra il numero di righe in una serie di dati opportunità.

Raggruppamento dei dati in categorie

Raggruppare i dati per organizzarli in modo da visualizzarli in categorie utili. Ad esempio, per esaminare i modelli stagionali del ciclo di vendita, raggruppare i dati delle opportunità in base al mese di chiusura delle trattative.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** e **Unlimited Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per vedere le visualizzazioni:
- "Utilizza Wave Analytics"

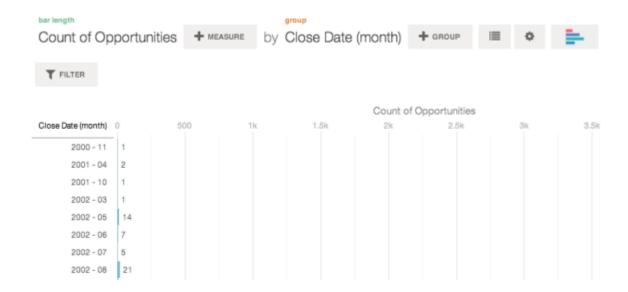
1. Fare clic sul pulsante **Group** (Gruppo).

2. Utilizzando la casella di ricerca, immettere le prime lettere della dimensione in base alla quale si desidera eseguire il raggruppamento, ad esempio CloseDate (DataChiusura).

   Le dimensioni presenti nei dati determinano le categorie in base alle quali è possibile eseguire il raggruppamento.

3. Passare il mouse sopra alla riga CloseDate (DataChiusura). Fare clic sul pulsante **Scale** (Scala) visualizzato sulla destra.

4. Nell'elenco Calendar Date Scale (Scala date calendario), fare clic su Month (Mese).

   Il grafico a barre cambia da una barra singola a più barre, per mostrare i dati raggruppati separatamente in base all'anno e al mese di chiusura.

5. Per aggiungere un raggruppamento secondario, detto anche *raggruppamento in pila*, fare clic sul pulsante **Gruppo**. Utilizzando la casella di ricerca, individuare la dimensione StageName (NomeFase) e selezionarla.

   A questo punto, si sta solo aggiungendo un gruppo. Se è stato selezionato il pulsante **Filter** (Filtro), si aggiunge sia un gruppo che un filtro.

   La visualizzazione cambia in modo da visualizzare i dati raggruppati in base a entrambe le dimensioni. Alle voci nell'ultimo sottogruppo viene assegnato un colore per ogni categoria; la legenda dei colori viene visualizzata sulla destra. È possibile avere un massimo di quattro raggruppamenti in una lente.

Applicazione di filtri ai dati

Applicare filtri in una lente per alleggerire il grafico e concentrare l'attenzione sul sottoinsieme di dati di maggior rilevanza per l'unità aziendale, il progetto o il team direttivo. Ad esempio, limitare la visualizzazione a determinati anni fiscali.

EDIZIONI

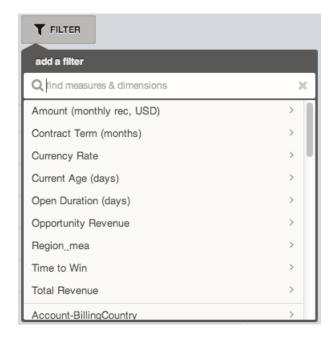
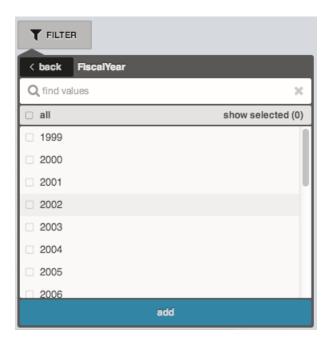
Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

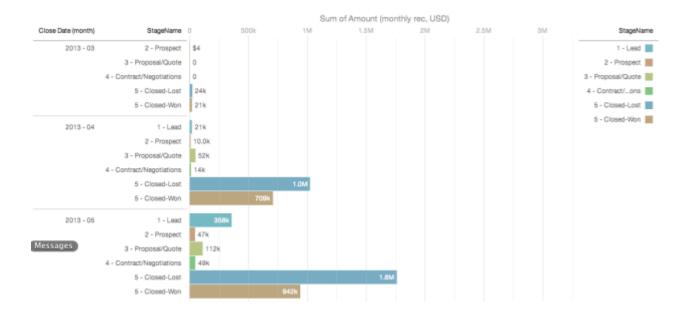
Disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** e **Unlimited Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per vedere le visualizzazioni:
- "Utilizza Wave Analytics"

1. Fare clic su **Filter** (Filtro).

   Nella finestra di dialogo Add a Filter (Aggiungi un filtro), le misure sono elencate in alto, seguite dalle dimensioni.

2. Selezionare la dimensione FiscalYear (AnnoFiscale).
   Vengono visualizzati i valori per FiscalYear (Anno fiscale).

3. Selezionare 2012 e 2013 e fare clic su **Aggiungi**. Se si utilizza la casella di ricerca per trovare i valori in base ai quali applicare il filtro, tenere presente che tale ricerca tiene conto della distinzione tra maiuscole e minuscole.
   Il filtro applicato viene visualizzato accanto al pulsante **Filter** (Filtro).

La visualizzazione del grafico cambia per mostrare i dati relativi agli anni fiscali 2012 e 2013.

Modifica dell'ordinamento

Scegliere se i dati nella visualizzazione del grafico devono essere disposti in ordine crescente, decrescente o senza alcun ordine.

1. Fare clic sul pulsante **Opzioni**.

2. Nella finestra di dialogo, scegliere tra **Cresc** (ordine crescente), **Decr** (ordine decrescente) o **Disattivo** (nessun ordine).

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** e **Unlimited Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per vedere le visualizzazioni:
- "Utilizza Wave Analytics"

Modifica del tipo di grafico

È possibile passare da un tipo di grafico all'altro per individuare le opzioni di visualizzazione più utili per i propri dati.

1. Fare clic sul pulsante **Modifica tipo di grafico**.

Viene visualizzata una galleria dei tipi di grafici disponibili per questa lente. Vengono mostrate solo le visualizzazioni che sono valide per la query sottostante.

2. Passare il mouse sopra a un tipo di grafico per vedere per quante misure e dimensioni è adatto quel tipo di visualizzazione.

   Ad esempio, un grafico a torta può avere una misura e una o due dimensioni.

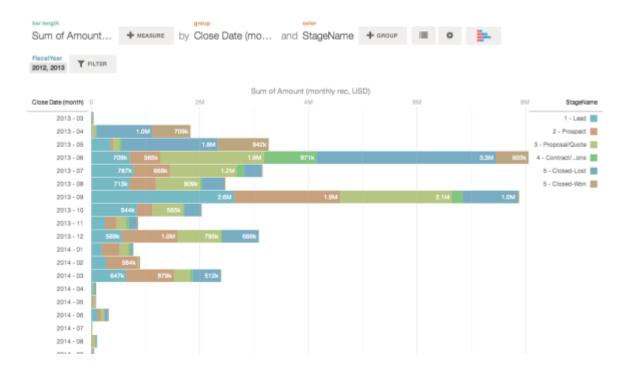
EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** e **Unlimited Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per vedere le visualizzazioni:
- "Utilizza Wave Analytics"

3. Fare clic su un tipo di grafico, ad esempio Stacked Bar (Grafico a barre).
   La visualizzazione del grafico cambia.

Modifica delle misure

La scelta della misura definisce l'intera visualizzazione e determina l'ambito dell'esplorazione. Ad esempio, modificare la misura e il metodo di aggregazione da "Count of Opportunities"(Conteggio delle opportunità) a "Sum of Amount" (Somma di ammontare). Quindi, aggiungere una seconda misura per vedere le due visualizzazioni affiancate.

1. Fare clic sulla **Somma** dell'aggregazione e quindi fare clic sulla misura Amount (monthly rec, USD) [(Ammontare (reg. mensile, USD)].
   La visualizzazione cambia per mostrare la Somma di ammontare.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

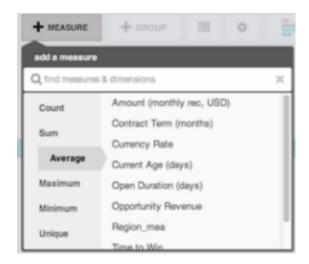
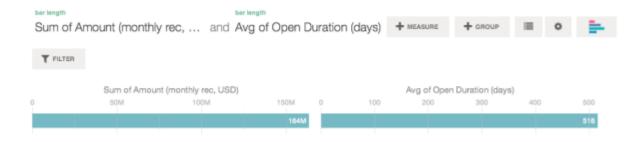
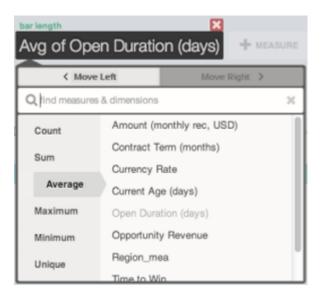
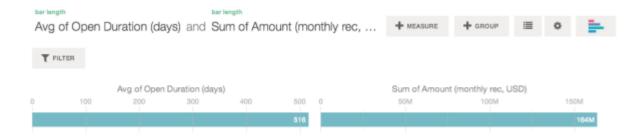
Disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** e **Unlimited Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per vedere le visualizzazioni:

- "Utilizza Wave Analytics"

2. Per aggiungere una seconda misura, fare clic sul pulsante **Misura**.

3. Fare clic su **Average** (Media) dell'aggregazione e quindi fare clic sulla misura Open Duration (days) [Durata apertura (giorni)].

La nuova misura viene visualizzata sulla destra.

4. Per spostare la nuova misura a sinistra, fare clic su Avg of Open Duration (days) [Media della durata apertura (giorni)] e quindi su **< Move Left** (< Sposta a sinistra).

Le due visualizzazioni si scambiano la posizione.

5. Per aggiungere ulteriori misure, fare di nuovo clic sul pulsante **Misura**.

   È possibile utilizzare al massimo quattro misure in una lente.

Modifica della scala del grafico

È possibile modificare la scala di un grafico, ad esempio applicando una scala logaritmica. Le opzioni disponibili dipendono dal tipo di grafico.

1. Fare clic sul pulsante **Opzioni**.

2. Nella finestra di dialogo, scegliere una scala.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** e **Unlimited Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per vedere le visualizzazioni:
- "Utilizza Wave Analytics"

Creazione delle colonne calcolate tramite la tabella di confronto

Utilizzare la tabella di confronto per definire formule personalizzate con le colonne dei dati. Visualizzare le misure affiancate ed eseguire operazioni matematiche con le colonne e le righe della tabella.

1. Selezionare **Tabella di confronto** nella galleria dei tipi di grafici.

2. Aggiungere le dimensioni facendo clic su **Gruppo**.
3. Modificare la prima misura facendo clic sulla selezione di **celle** ("Conteggio di righe"). Aggiungere altre misure facendo clic sulla freccia nell'intestazione della colonna misura e quindi selezionando **aggiungi una colonna**.

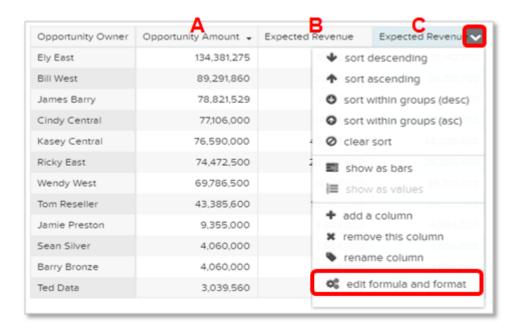
EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** e **Unlimited Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per vedere le visualizzazioni:
- "Utilizza Wave Analytics"

Con la nuova colonna selezionata, fare clic sulla selezione di **celle** per cambiare la misura. È anche possibile applicare un filtro facendo clic sull'intestazione di una colonna misura per selezionarla e quindi facendo clic su **Filtro**.

Tenere presente che le colonne dimensione sono a sinistra e le colonne misura sono a destra. Le colonne misura sono identificate nelle formule come A, B, C, ecc., dove A è la colonna misura più a sinistra.

4. Aggiungere una colonna misura per inserire una formula personalizzata, quindi selezionare **modifica formula e formato** dal menu a discesa.

Nel campo **formula**, creare le formule utilizzando gli operatori di questa tabella.

Nota: Le colonne misure sono identificate da lettere maiuscole da sinistra a destra.

Simbolo	Esempi	Calcolo
+	A+B, A+100	Addizione, applicata per riga.
-	A-B, A-100	Sottrazione, applicata per riga.
/	A/B, A/100	Divisione, applicata per riga.
*	A*B, A*100	Moltiplicazione, applicata per riga.
( )	(B-A)/(A*100)	Utilizzare le parentesi per raggruppare le operazioni.

Suggerimento: Utilizzare le tabelle di confronto per calcoli semplici e specifici. Se un particolare valore calcolato è necessario frequentemente o se è più complesso, valutare la possibilità di eseguire il calcolo a livello dei dati di origine.

Ritorno a una visualizzazione precedente utilizzando la Cronologia

L'esplorazione dei dati può portare a percorrere diverse strade. Non tutte possono rivelarsi utili. L'Explorer registra la cronologia completa delle attività dell'utente in una lente. Se la lente è stata modificata in un modo non voluto, o se si desidera semplicemente visualizzare nuovamente le simpatiche animazioni, utilizzare la cronologia per risalire rapidamente a uno stato precedente nella propria visualizzazione.

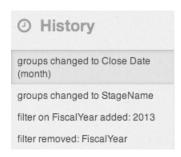
EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** e **Unlimited Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per vedere le visualizzazioni:
- "Utilizza Wave Analytics"

1. Fare clic sul pulsante **Visualizza cronologia** nell'intestazione.
   Un'intestazione laterale elenca una cronologia di tutte le azioni intraprese nella lente.

2. Selezionare una voce qualsiasi dell'elenco per accedervi. In alternativa, utilizzare i pulsanti **Vai indietro** e **Vai avanti** per andare avanti o indietro nell'elenco.

Applicazione di gruppi e filtri mediante la funzione copia/incolla e gli appunti del browser

Talvolta, potrebbe essere necessario andare in più direzioni mentre si esplora una serie di dati, ad esempio per provare diversi raggruppamenti o concentrarsi su diverse prospettive. Anziché procedere all'esplorazione lineare all'interno di una lente utilizzando lo strumento cronologia per risalire e poi distaccarsi in una nuova direzione, è possibile esplorare più direzioni contemporaneamente aprendo la stessa serie di dati in più schede Wave Analytics. Utilizzare quindi gli strumenti di copia/incolla dell'Explorer per replicare raggruppamenti e filtri specifici da una scheda a un'altra.

Dalla pagina iniziale, ogni volta che si fa clic su una serie di dati, viene aperta in una nuova scheda. Gli strumenti di copia e incolla in Explorer sono progettati per l'uso quando la stessa serie di dati è presente in più schede.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** e **Unlimited Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per vedere le visualizzazioni:
- "Utilizza Wave Analytics"

1. Se il tipo di grafico che si sta visualizzando consente la selezione di un sottoinsieme di dati, effettuare la propria selezione facendo clic o trascinando all'interno del grafico.
   Non saranno disponibili dati a parte quelli selezionati.
2. Fare clic sul pulsante **Azioni**.

3. Copiare la selezione negli appunti del browser. Fare clic su **Copia** per acquisire gli elementi selezionati negli appunti. È possibile decidere in un secondo tempo se incollare la selezione come gruppo o come filtro. Fare clic su **Attiva** per inserire le voci selezionate negli appunti e applicarle come filtro al grafico corrente.
4. Passare a una scheda Wave Analytics che dispone della stessa serie di dati.
5. Fare clic sul pulsante **Azioni**.

6. Applicare la selezione dagli appunti al grafico corrente. Fare clic su **Incolla come gruppo** per visualizzare i dati raggruppati in base alle dimensioni selezionate. Fare clic su **Incolla come filtro** per visualizzare i dati con la propria selezione applicata come filtro.

   Per riportare un grafico alla serie di dati completa, annullare la selezione facendo clic su e quindi su **Cancella**.

Clonazione di una visualizzazione

È possibile sfruttare una visualizzazione clonandola in una nuova scheda, nella quale sarà possibile continuare l'esplorazione salvando l'originale nella sua scheda.

1. Fare clic sull'icona **Clona in una nuova scheda**.

2. Continuare l'esplorazione nella nuova scheda, basandosi sulla visualizzazione. Quando si raggiunge la successiva visualizzazione che si desidera mantenere, fare clic su **Salva** e quindi nuovamente su **Clona in una nuova scheda**.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** e **Unlimited Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per vedere le visualizzazioni:
- "Utilizza Wave Analytics"

Salvataggio di una visualizzazione

Salvare la propria visualizzazione come lente.

1. Fare clic sull'icona **Salva**.

2. Immettere un titolo e una descrizione per la propria lente e selezionare l'app nella quale salvarla.
3. Fare clic su **Salva**.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** e **Unlimited Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per vedere le visualizzazioni:
- "Utilizza Wave Analytics"

Condivisione di una visualizzazione

Condividere una visualizzazione con i colleghi inserendo un post su Chatter, ottenendo il suo URL univoco o scaricandone l'immagine di una schermata. Un post Chatter fornisce un'immagine e un link all'asset (lente, cruscotto digitale o app) in Wave Analytics. I colleghi che dispongono del link e dell'accesso all'asset possono visualizzare i dettagli ed esplorare le informazioni presentate. Per condividere senza concedere l'accesso all'asset, utilizzare l'opzione immagine schermata.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** e **Unlimited Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per vedere le visualizzazioni:
- "Utilizza Wave Analytics"

1. Fare clic su **Condividi**.

2. Fare clic sulla scheda relativa al metodo di condivisione desiderato:
   a. **Pubblica sul feed** consente di pubblicare su Chatter un'immagine e un link alla lente, cruscotto digitale, app. Selezionare il feed **Utente** o **Gruppo**, immettere il nome e quindi digitare il proprio commento. È anche possibile rimuovere l'immagine dal post passando il mouse sopra di essa e facendo clic sul simbolo **x**. Tenere presente che le immagine inviate nei post sono pubbliche.
   b. **Ottieni URL** fornisce un URL univoco all'asset. Copiare il link e incollarlo dove si desidera condividerlo.
   c. **Ottieni immagine schermata** fornisce un'immagine statica da condividere senza fornire l'accesso. Fare clic sull'immagine per scaricarla in formato .png.
3. Se applicabile, fare clic su **Concedi l'accesso** per impostare il livello dell'accesso in condivisione.
4. Fare clic su **Chiudi**.

Nota: per condividere una visualizzazione, è necessario concedere l'accesso all'app che la contiene. Le lenti, le serie di dati e i cruscotti digitali all'interno dell'App condivisa predefinita sono accessibili a tutti gli utenti di Wave Analytics, a meno che gli amministratori non abbiano limitato l'accesso. Tutte le altre app sono private, a meno che un utente in possesso dell'accesso in qualità di Responsabile all'app non l'abbia condivisa con un utente, un gruppo o un ruolo specifico.

Esportazione di una visualizzazione come immagine

Esportare la visualizzazione corrente in modo da poterla salvare come file immagine.

1. Fare clic sul pulsante **Azioni**.

2. Fare clic su **Esporta come immagine**.
   Si apre una nuova finestra del browser con la visualizzazione in un file immagine .png.
3. Fare clic con il pulsante destro del mouse sull'immagine e selezionare **Salva immagine con nome...**.
4. Immettere un nome file e fare clic su **Salva**.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** e **Unlimited Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per vedere le visualizzazioni:
- "Utilizza Wave Analytics"

Supporto delle decisioni con un cruscotto digitale Wave Analytics

Sono stati esplorati i dati, scegliendo i temi e gli schemi utili. Sono state create una o più lenti. A questo punto, è possibile progettare un cruscotto digitale per aiutare il pubblico a trasformare i dati in decisioni.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** e **Unlimited Edition**

Ecco come potrebbe presentarsi un cruscotto digitale una volta arricchito di tutti i dettagli. Vedremo gradualmente i concetti base necessari per avviare la creazione dei cruscotti digitali, oltre ad alcune procedure consigliate e suggerimenti per la progettazione.

Non esistono due cruscotti digitali uguali, quindi ogni cruscotto ha una propria storia. La quantità di materiale che si può visualizzare in un cruscotto digitale è infinita, quindi non proveremo nemmeno a descrivere esattamente ciò che occorre fare.

 Suggerimento: anche se i passaggi vengono presentati in ordine, non è necessario attenersi esattamente alla sequenza e alcuni passaggi sono opzionali.

IN QUESTA SEZIONE:

1. Pianificazione del proprio cruscotto digitale
   La creazione di un cruscotto digitale che fornisca sempre valori aggiornati richiede una pianificazione e scelte appropriate. Pianificare il proprio cruscotto digitale per aiutare a restringere l'area di interesse del pubblico a un insieme gestibile di domande sulle quali è possibile basare le azioni e per supportare gli aggiornamenti in corso in modo che il pubblico possa disporre di un quadro coerente nel tempo.
2. Definizione della bozza del proprio cruscotto digitale
   In genere, prima di procedere alla creazione è consigliabile definire una bozza del proprio cruscotto digitale su carta o su una lavagna. Ciò aiuta a prevedere in anticipo i modi in cui il pubblico potrà utilizzare il cruscotto digitale e a risolvere eventuali problemi.
3. Creazione del proprio cruscotto digitale
   Dopo aver riflettuto sull'obiettivo e la struttura del proprio cruscotto digitale, è il momento di riunire le query visive necessarie per metterlo in pratica.

VEDERE ANCHE:

Definizione di cruscotto digitale

Pianificazione del proprio cruscotto digitale

La creazione di un cruscotto digitale che fornisca sempre valori aggiornati richiede una pianificazione e scelte appropriate. Pianificare il proprio cruscotto digitale per aiutare a restringere l'area di interesse del pubblico a un insieme gestibile di domande sulle quali è possibile basare le azioni e per supportare gli aggiornamenti in corso in modo che il pubblico possa disporre di un quadro coerente nel tempo.

È consigliabile iniziare seguendo un piano scritto per il cruscotto digitale. Utilizzare il piano per definire in anticipo il centro di interesse del cruscotto digitale e seguirlo scrupolosamente. Individuare la domanda, il processo aziendale o il gruppo di utenti specifici che saranno supportati dal cruscotto digitale ed eliminare qualsiasi elemento che non risulti utile.

1. Chi sono i destinatari?

   Il cruscotto digitale verrà utilizzato dai dirigenti, dal team di marketing, da personale di vendita o da un altro gruppo? È importante assicurarsi che, per quanto possibile, ogni cruscotto digitale presenti i dati specifici di un singolo tipo di pubblico.

   Ad esempio, per un responsabile delle vendite che pianifica un cruscotto digitale per una riunione settimanale dei venditori, il pubblico è costituito dai partecipanti alla riunione.

2. Che cosa deve misurare il pubblico?

   A quali domande deve rispondere il pubblico per raggiungere i propri obiettivi? Nell'esempio visto in precedenza, si supponga che il pubblico desideri sapere come si presentano le opportunità in corso di realizzazione di ogni venditore e quali sono le prestazioni delle opportunità complessive in corso di realizzazione.

3. Con che frequenza il pubblico deve aggiornare le proprie conoscenze?

   Il team dei responsabili ha bisogno di rapporti finanziari trimestrali? Il team di marketing vuole monitorare i numeri di generazione lead giornalieri?

   In questo esempio, supponiamo che il team di vendita si incontri ogni settimana per esaminare lo stato delle opportunità in corso.

VEDERE ANCHE:

Scelta del tipo di cruscotto digitale da creare

Definizione della bozza del proprio cruscotto digitale

In genere, prima di procedere alla creazione è consigliabile definire una bozza del proprio cruscotto digitale su carta o su una lavagna. Ciò aiuta a prevedere in anticipo i modi in cui il pubblico potrà utilizzare il cruscotto digitale e a risolvere eventuali problemi.

Tenere presente che un grafico in Wave Analytics costituisce principalmente un modo per rispondere a delle domande e non per illustrare una conclusione. Un cruscotto digitale ben progettato invita il pubblico a visualizzare i dettagli e a cercare informazioni ancora più utili e mirate.

Durante la definizione della bozza del proprio cruscotto digitale, tenere presenti le seguenti procedure consigliate ampiamente accettate.

1. Mettere gli elementi in ordine di priorità, da in alto a sinistra a in basso a destra.

   Con le lingue che si leggono da sinistra a destra, le persone iniziano a guardare dall'angolo superiore sinistro e procedono verso il basso. Tenere in considerazione la lingua del pubblico per la progettazione. Se il pubblico ha poco tempo o un'attenzione limitata, posizionare gli elementi importanti dove verranno notati.

   a. Posizionare le informazioni più generiche e di maggior valore pratico in grafici vicino alla parte superiore sinistra e i grafici contenenti le informazioni di supporto più in basso.

   b. Posizionare i grafici che possono essere letti rapidamente in alto a sinistra e i grafici più dettagliati più in basso.

      Ad esempio, un grafico che mostra un'unica misura, ad esempio un reddito del trimestre in corso, sarà più efficace quando si trova al di sopra e a sinistra di un grafico che suddivide il reddito in base all'area geografica o al mese.

Mettere in evidenza i dati che il pubblico vuole conoscere in un istante.

2. Scegliere i tipi di grafici in base alle caratteristiche dei dati, non in base all'aspetto o alla varietà.

   Ad esempio, se la maggior parte dei propri grafici visualizza le variazioni di valore nel tempo, è corretto utilizzare grafici a linee.

3. Non sovraccaricare il cruscotto digitale. Lasciare alcuni spazi vuoti e fare in modo che ogni singolo pixel occupato contenga delle informazioni.

   Se si ritiene che un grafico richieda una lunga didascalia o un titolo, chiedersi se stia effettivamente svolgendo il suo lavoro. Spesso, i dati scelti nel modo corretto parlano da sé.

Creazione del proprio cruscotto digitale

Dopo aver riflettuto sull'obiettivo e la struttura del proprio cruscotto digitale, è il momento di riunire le query visive necessarie per metterlo in pratica.

IN QUESTA SEZIONE:

VEDERE ANCHE:

Scelte rapide da tastiera per il cruscotto digitale

Creazione di un cruscotto digitale

Combinare le istantanee in un cruscotto digitale per fornire informazioni su un insieme di dati per un pubblico particolare. Un'istantanea è una visualizzazione attraverso una lente costituita da uno o più filtri.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** e **Unlimited Edition**

1. Dalla pagina iniziale, aprire una delle lenti. Ad esempio, aprire la lente Opportunità.
2. Raggruppare i dati in base al Titolare account.

3. Fare clic su **Aggancia a Designer**.

4. Eliminare il raggruppamento Titolare account e creare un nuovo raggruppamento in base al Nome fase.
5. Fare nuovamente clic sul Designer.

Nel designer del cruscotto digitale, trovare le due istantanee appena create, che verranno utilizzate per creare una coppia utile di componenti del cruscotto digitale.

Visualizzazione dei dati in un momento specifico nel cruscotto digitale

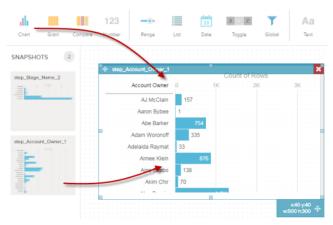
I widget sono le unità contenenti le informazioni che si desidera vengano visualizzate dal pubblico. Un cruscotto digitale è una raccolta di widget che interagiscono fra loro per comunicare informazioni sui dati da diverse prospettive.

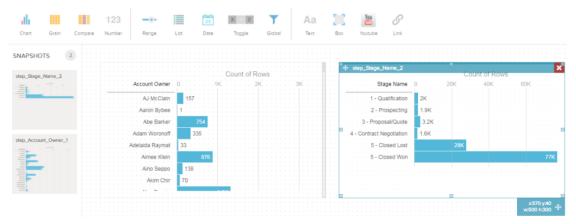
EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** e **Unlimited Edition**

Per il nostro primo widget, forniamo al pubblico una visualizzazione selezionabile delle opportunità in corso di realizzazione per ogni venditore in questo momento.

1. Creare un grafico facendo clic sulla relativa icona.
2. Nell'elenco delle istantanee delle query a sinistra, fare clic su una delle istantanee create in precedenza. Per questo esempio, faremo clic sull'istantanea Panoramica sull'account.

Il widget del grafico è ora un grafico dei risultati di quella query.

3. Creare un altro grafico facendo di nuovo clic sulla relativa icona. Se necessario, spostare il primo grafico.
4. Fare clic su una delle istantanee di query nel relativo elenco. Per questo esempio, faremo clic sull'istantanea Nome fase.

Il nuovo widget del grafico è ora un grafico che mostra il numero di opportunità presenti con le rispettive fasi.

5. Fare clic su **Esegui**.

A questo punto è possibile osservare la visualizzazione del cruscotto per il pubblico e si è pronti per porre alcune domande.

Visualizzazione dei dati da più prospettive

Per impostazione predefinita, i widget provenienti dalla stessa serie di dati sono basati su facet. Con il faceting, quando si filtra un widget, tutti i widget correlati vengono filtrati nello stesso modo. È possibile attivare o disattivare il faceting per ogni widget.

1. Fare clic su un elemento in uno dei propri widget. Ad esempio, nel widget Titolari account, fare clic sulla barra relativa a un qualsiasi venditore.
   L'altro grafico, con etichetta Nome fase, cambia per visualizzare il numero di account che fanno capo al venditore in ogni fase.
2. Nel grafico Nome fase, fare clic sulla barra di ogni fase. Il grafico Titolari account cambia per visualizzare il valore delle trattative che fanno capo a ogni venditore in quella fase.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** e **Unlimited Edition**

Nella figura sopra vengono mostrati i facet in azione. Ciascun widget mostra lo stesso insieme di dati da una diversa prospettiva. Filtrando un sottoinsieme dei dati (ad esempio, il widget Titolare account), l'altro sottoinsieme (il widget Fasi) cambia per mostrare i dati filtrati nello stesso modo.

Visualizzazione di un numero sul cruscotto digitale

Talvolta le informazioni vengono presentate in modo più efficace tramite un numero. Ad esempio, se qualcuno è responsabile della riduzione del numero di nuovi casi di assistenza, una casella contenente unicamente il numero dei nuovi casi di assistenza della settimana potrebbe essere utile per monitorare rapidamente la situazione. Alcuni numeri vicini tra di loro possono fornire ulteriore contesto.

EDIZIONI

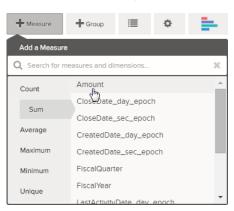
Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** e **Unlimited Edition**

1. Aprire una lente e aggiungere una misura che rappresenti alcune informazioni interessanti.

   Ad esempio, nella lente delle opportunità, un valore come "Somma dell'ammontare" è una scelta facile.

   a. Nel selettore della misura, scegliere `Somma` dalla colonna di sinistra.

   b. Dalla colonna di destra, selezionare un valore adeguato per una somma, ad esempio `Ammontare`.

   Nota: non aggiungere raggruppamenti. Per definizione, un numero è costituito soltanto da un gruppo.

2. Da qui, aggiungiamo un altro tipo di misura per fornire maggior contesto alle informazioni che stiamo visualizzando con questo cruscotto digitale. Ad esempio, è possibile selezionare `Conteggio` di `isWon` per ottenere il numero delle trattative concluse con successo.

3. Fare clic su [icona fotocamera] per agganciare questa istantanea al Designer.

Suggerimento: se si utilizzano più cruscotti digitali, l'istantanea viene agganciata al cruscotto aperto per ultimo.

4. Nel Designer del cruscotto digitale, fare clic su per creare un widget del numero vuoto, quindi fare clic sull'istantanea appena agganciata al Designer.
   Il numero che appare nel widget del numero è la prima misura (a partire da sinistra) specificata nella lente. Nel riquadro **Proprietà widget**, selezionare la misura da utilizzare per ciascun widget del numero.
5. Utilizzare **Proprietà widget** per ottimizzare l'utilità della visualizzazione. Ad esempio:
   a. Assegnare un titolo al widget. Il titolo predefinito, derivante dal nome del campo, potrebbe essere di difficile interpretazione per il pubblico.
   b. Per un numero elevato, selezionare **Compatto** per ridurre la lunghezza della visualizzazione. In questo modo, un numero come `2.148.352` viene trasformato in un `2M` di più facile lettura.

Aggiunta di un'immagine al cruscotto digitale

È possibile aggiungere elementi grafici al cruscotto digitale per agevolare gli utenti con del contesto e rendere il cruscotto digitale di più facile lettura. Ad esempio, se il cruscotto digitale è stato pensato per aiutare a tenere traccia delle vendite di più prodotti, pensare a distinguere i prodotti con i rispettivi loghi.

1. Caricare in Documenti l'immagine che si desidera utilizzare.
2. Copiare l'ID record del documento nell'URL della barra dell'indirizzo.
3. Nell'editor del cruscotto digitale, creare un widget casella.
4. In **Proprietà widget**, incollare l'ID record copiato dall'URL del documento nel campo IMGURL.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** e **Unlimited Edition**

VEDERE ANCHE:

https://help.salesforce.com/apex/HTViewHelpDoc?id=docs_upload.htm

Disposizione del proprio cruscotto digitale

Utilizzare i raggruppamenti visivi e il testo per indirizzare l'attenzione del pubblico verso le informazioni di cui necessita.

IN QUESTA SEZIONE:

Aggiunta di testo al cruscotto digitale

Utilizzare il testo per mettere in evidenza importanti serie di dati o aree del cruscotto digitale.

Aggiunta di una casella al cruscotto digitale

I contenitori visivi possono aiutare il pubblico a capire meglio le informazioni visualizzate in un cruscotto digitale.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** e **Unlimited Edition**

Aggiunta di testo al cruscotto digitale

Utilizzare il testo per mettere in evidenza importanti serie di dati o aree del cruscotto digitale.

1. Nella barra multifunzione nella parte superiore della pagina, fare clic su **Testo**.

2. Nel widget visualizzato nell'area di disegno, digitare `"Buongiorno a tutti!"`

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** e **Unlimited Edition**

Aggiunta di una casella al cruscotto digitale

I contenitori visivi possono aiutare il pubblico a capire meglio le informazioni visualizzate in un cruscotto digitale.

1. Nella barra multifunzione nella parte superiore della pagina, fare clic su **Casella**.

All'area di disegno viene aggiunto un widget casella.

2. Premere il tasto "[" sulla tastiera per spostare la casella sotto al widget Testo.
3. Trascinare o utilizzare i tasti freccia per posizionare la casella sotto al widget Testo.
4. Selezionare l'angolo inferiore della casella e trascinarlo per ridimensionare.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** e **Unlimited Edition**

Link dal cruscotto digitale a una lente o a un altro cruscotto digitale

Collegare il cruscotto digitale a una lente o a un altro cruscotto digitale è un sistema utile per gestire insiemi correlati di dati.

1. Nella barra multifunzione nella parte superiore della pagina, fare clic su **Link**.
2. Specificare le proprietà del link in Proprietà widget.

   Tipo di destinazione
   Specificare se il widget del link porta a una lente salvata, un cruscotto digitale salvato o una nuova lente.

   Destinazione
   La lente o il cruscotto digitale a cui porta il link.

   Includi lo stato del cruscotto digitale
   Se attivati, le selezioni, i filtri, gli intervalli e altri stati applicati da un visualizzatore di cruscotti digitali vengono trasferiti alla lente o al cruscotto digitale collegato.

Nota: Quando si trasferiscono gli stati, Wave Analytics verifica che la destinazione disponga di lenti compatibili con le lenti del cruscotto digitale di origine.

Se la verifica lente per lente indica la presenza delle seguenti condizioni, non sarà possibile trasferire lo stato del cruscotto digitale:

- La lente di destinazione utilizza una serie di dati diversa da quella della lente di origine.

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** e **Unlimited Edition**

- Quando si effettua il collegamento a un altro cruscotto digitale, la lente di destinazione utilizza raggruppamenti diversi rispetto alla lente di origine. Se la destinazione del link è una lente, i raggruppamenti non impediscono il trasferimento dello stato del cruscotto digitale.

Testo
Il messaggio che costituisce la parte del link su cui si può fare clic.

Colore testo
Colore del testo.

Dimensioni font
Dimensioni del testo.

Visualizzazione dei dettagli relativi alla lente di un widget

Per assicurarsi che un widget visualizzi i dati corretti, esaminare i dettagli relativi alla lente del widget.

1. Passare il mouse su un widget e fare clic su .

Vengono visualizzati i dettagli della lente.

2. Esaminare la serie di dati e le dimensioni, le misure e i filtri applicati oltre ad altri dettagli sulla lente del widget.

Filtro o rimozione delle lenti agganciate al cruscotto digitale

È possibile filtrare le lenti agganciate al proprio cruscotto digitale o rimuovere quelle che non vengono utilizzate.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** e **Unlimited Edition**

1. Dal menu delle lenti, applicare il filtro **Tutte le lenti**, **Lenti attive** o **Lenti non utilizzate**.

2. Se lo si desidera, è possibile rimuovere le lenti non utilizzate dal cruscotto digitale facendo clic su .

   Se la lente viene salvata su Wave Analytics, resterà comunque disponibile e potrà essere aperta da Lenti dopo la rimozione dal cruscotto digitale.

Informazioni di contesto sui cruscotti digitali

Di seguito vengono fornite alcune informazioni generali sui cruscotti digitali di Wave Analytics per completare le istruzioni relative a pianificazione, definizione delle bozze e creazione dei cruscotti digitali.

IN QUESTA SEZIONE:

Definizione di cruscotto digitale

Un cruscotto digitale è uno strumento che consente di comunicare informazioni specifiche e mirate relative a un insieme di dati sul quale il pubblico può eseguire operazioni. È costituito da un insieme curato di grafici, metriche e tabelle basati sui dati di una lente.

Scelta del tipo di cruscotto digitale da creare

I cruscotti digitali possono supportare la ricerca di diversi tipi di informazioni: operative, strategiche o analitiche. Talvolta, un cruscotto digitale è utile per diversi scopi, ma è consigliabile mantenerlo incentrato su un unico obiettivo.

Scelte rapide da tastiera per il cruscotto digitale

La tastiera consente di eseguire alcune azioni di progettazione di base per il cruscotto digitale.

Definizione di cruscotto digitale

Un cruscotto digitale è uno strumento che consente di comunicare informazioni specifiche e mirate relative a un insieme di dati sul quale il pubblico può eseguire operazioni. È costituito da un insieme curato di grafici, metriche e tabelle basati sui dati di una lente.

Quando si condividono i dati di Wave Analytics tramite un cruscotto digitale, si impostano i membri del pubblico in modo che possano procedere direttamente all'esplorazione, senza avere l'intero controllo di tutto l'insieme di dati.

Un utilizzo del cruscotto digitale è mettere in evidenza degli elementi per il pubblico. Una serie di dati può contenere grandi volumi di dati. Alcuni dati sono rilevanti per specifiche domande del pubblico, mentre altri sono irrilevanti. I dati di importanza critica per un insieme di domande a volte sono semplicemente un elemento di disturbo per un altro insieme di domande.

Tenere presente che, pur definendolo cruscotto digitale, questa interfaccia consente di eseguire molte più operazioni rispetto al tipico cruscotto di un'automobile. Questo cruscotto digitale non si limita a informarci su ciò che è cambiato, ma ci invita a considerare in modo approfondito i dati sottostanti. È come se potessimo utilizzare il tachimetro di un'auto non solo per sapere a quale velocità stiamo andando, ma anche per vedere come la nostra velocità è cambiata nei vari punti del viaggio, come le condizioni del traffico della strada che stiamo per percorrere stanno evolvendo e come questo potrebbe influire sull'orario del nostro arrivo.

VEDERE ANCHE:

Supporto delle decisioni con un cruscotto digitale Wave Analytics

Scelta del tipo di cruscotto digitale da creare

I cruscotti digitali possono supportare la ricerca di diversi tipi di informazioni: operative, strategiche o analitiche. Talvolta, un cruscotto digitale è utile per diversi scopi, ma è consigliabile mantenerlo incentrato su un unico obiettivo.

 Suggerimento: A prescindere dall'obiettivo, i cruscotti digitali più efficaci sono autosufficienti e presentano un quadro completo, in modo tale che il pubblico non debba scorrere o fare clic per vedere altre risorse.

Cruscotti digitali operativi

Un cruscotto digitale operativo è destinato a tenere traccia dei dati che cambiano rapidamente e possono fare la differenza nelle operazioni quotidiane. Un cruscotto digitale operativo viene consultato 24 ore su 24, 7 giorni su 7. Il suo pubblico si aspetta dati in tempo reale o quasi.

Ad esempio, per monitorare il tempo di attività e l'utilizzo di un server, o per monitorare il numero dei casi di assistenza gestiti dal proprio call center ogni settimana, un cruscotto digitale operativo è la soluzione migliore.

Cruscotti digitali strategici

Un cruscotto digitale strategico presenta una panoramica degli sviluppi aziendali. I responsabili possono utilizzarlo per monitorare gli indicatori di prestazione chiave e supportare le decisioni sulla direzione generale. Il pubblico si aspetta che un cruscotto digitale strategico esponga problemi e opportunità e non che elenchi problematiche per una risoluzione immediata.

Ad esempio, un cruscotto digitale strategico per i responsabili delle vendite può mostrare i dati totali delle vendite in base alla regione, il reddito totale del trimestre o gli effettivi in base al reparto.

Cruscotti digitali analitici

Un cruscotto digitale analitico supporta l'approfondimento dei dati operativi o strategici per individuare le tendenze ed eseguire previsioni. Il pubblico desidera analizzare imponenti quantità di dati, eseguire scenari ipotetici e scoprire nuove domande alle quali non hanno ancora pensato.

Il pubblico normalmente utilizza un cruscotto digitale analitico su base mensile, trimestrale o annuale. L'accesso agli aggiornamenti quotidiani non è particolarmente importante in questo caso come invece avviene per i cruscotti digitali operativi o strategici.

VEDERE ANCHE:

Pianificazione del proprio cruscotto digitale

Scelte rapide da tastiera per il cruscotto digitale

La tastiera consente di eseguire alcune azioni di progettazione di base per il cruscotto digitale.

Scelta rapida da tastiera	Descrizione
x	Eliminare la voce selezionata dall'area di disegno.
Tasti freccia	Spostare la voce selezionata.
[	Posizionare la voce selezionata sotto alle altre voci.
]	Posizionare la voce selezionata in cima alle altre voci.

VEDERE ANCHE:

Creazione del proprio cruscotto digitale

Integrazione di Wave Analytics nell'azienda

Le eccellenti visualizzazioni di Wave Analytics create sono ancora più potenti quando vengono condivise attraverso l'esperienza Salesforce, integrandole in pagine personalizzate, pagine Visualforce, siti di comunità e altro. Inoltre, i menu personalizzati in lenti e cruscotti digitali consentono di eseguire azioni di Salesforce comuni direttamente da Wave.

IN QUESTA SEZIONE:

1. Integrazione di un cruscotto digitale in una pagina Salesforce

   È possibile aggiungere un cruscotto digitale Wave Analytics a un layout della pagina dei dettagli. Ad esempio, nella pagina dei dettagli di un account, mostrare agli utenti un cruscotto digitale degli aspetti relativi all'assistenza associati all'account. Gli utenti possono visualizzare i dettagli, applicare filtri ed esplorare il cruscotto digitale come se lo stessero visualizzando in una finestra di Wave Analytics.

2. Aggiunta di un cruscotto digitale Wave Analytics a una pagina Visualforce

   Integrando un cruscotto digitale Wave in una pagina Visualforce, è possibile fornire una presentazione interattiva dei propri dati. Gli utenti possono visualizzare i dettagli ed esplorare il cruscotto digitale all'interno del frame della pagina Visualforce o in una nuova finestra in Wave Analytics.

3. Integrazione di cruscotti digitali Wave in pagine Lightning (pilota)

   Aggiungere un componente cruscotto digitale Wave Analytics a una pagina iniziale o a una pagina record Lightning per offrire una visualizzazione interattiva dei dati. Gli utenti possono visualizzare i dettagli ed esplorare il cruscotto digitale all'interno del frame nella pagina Lightning o in una finestra Wave Analytics.

4. Condivisione delle app con le comunità (pilota)

   Con Wave Analytics per le Comunità, gli utenti esterni possono visualizzare le app condivise tramite i cruscotti digitali incorporati nelle pagine Visualforce della loro comunità.

5. Abilitazione delle azioni e apertura dei link ai record con i menu Azioni personalizzate

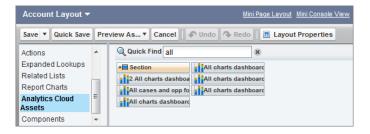
   I menu personalizzati nelle lenti e nei cruscotti digitali Wave Analytics consentono agli utenti di utilizzare le azioni e aprire i record da Salesforce o altri siti Web.

6. Integrazione delle visualizzazioni tramite post Chatter e condivisione di link

   Condividere una visualizzazione con i colleghi pubblicandola in un post Chatter o ottenendo il suo URL univoco. Un post Chatter fornisce un'immagine e un link all'asset (lente, cruscotto digitale o app) in Wave Analytics. I colleghi che dispongono del link e dell'accesso all'asset possono visualizzare i dettagli ed esplorare le informazioni presentate.

Integrazione di un cruscotto digitale in una pagina Salesforce

È possibile aggiungere un cruscotto digitale Wave Analytics a un layout della pagina dei dettagli. Ad esempio, nella pagina dei dettagli di un account, mostrare agli utenti un cruscotto digitale degli aspetti relativi all'assistenza associati all'account. Gli utenti possono visualizzare i dettagli, applicare filtri ed esplorare il cruscotto digitale come se lo stessero visualizzando in una finestra di Wave Analytics.

1. Nell'editor di layout di pagina ottimizzato, selezionare Asset Wave Analytics nella colonna sinistra della tavolozza.

2. Trascinare un elemento dall'elenco dei cruscotti digitali disponibili in una sezione dei dettagli del layout di pagina.
3. Dopo aver posizionato il cruscotto digitale nel layout, è possibile modificarne proprietà quali altezza e larghezza facendo doppio clic sull'elemento oppure facendo clic sull'icona a forma di chiave inglese accanto ad esso ( ).

   Utilizzare la mappatura campi per mappare i campi dati nel cruscotto digitale ai campi dell'oggetto, in modo che il cruscotto digitale mostri soltanto i dati rilevanti per il record in fase di visualizzazione. È possibile specificare i campi per più serie di dati. Identificare ogni serie di dati con il suo nome di sistema, elencato nella pagina di modifica della serie di dati. Identificare i campi dati in base alla

riga e, per i valori, specificare i nomi di campo dall'oggetto Salesforce o i valori specifici. La mappatura del campo JSON segue il seguente formato:

```
{
    "dataset1_system_name": {
        "row_name": ["$field_name"],
        "row_name”: ["$field_name"]
    },
    "dataset2_system_name": {
        "row_name": ["$field_name"],
        "row_name”: ["$field_name"]
    }
}
```

Ad esempio, se il cruscotto digitale mostrasse i dati di una serie di dati di nome Assistenza, con le dimensioni Account e Settore, la mappatura del campo sarebbe definita come segue:

```
{
    "service": {
        "account": ["$Name"],
        "industry”: ["$Industry"]
    }
}
```

Proprietà aggiuntive degli Asset Wave Analytics:

- La casella di controllo `Mostra titolo` consente di controllare la visibilità del titolo del cruscotto digitale.
- La casella di controllo `Nascondi in caso di errore` consente di controllare la possibilità di visualizzare un asset Wave Analytics in caso di errore (ad esempio, se non è possibile trovare il cruscotto digitale).
- I cruscotti digitali includono la data e l'ora dell'ultimo aggiornamento.

Per informazioni sull'utilizzo dell'editor di layout di pagina ottimizzato, vedere Personalizzazione dei layout di pagina con l'Editor layout di pagina ottimizzato.

Tenere presenti i seguenti limiti e limitazioni:

- È possibile aggiungere un cruscotto digitale per layout di pagina.
- I cruscotti digitali Wave Analytics non sono supportati nell'editor di layout di pagina originale. Se si utilizza l'editor di layout di pagina originale per aprire un layout che era stato creato nell'editor di layout di pagina ottimizzato, l'editor di layout di pagina originale eliminerà tutti i cruscotti digitali Wave Analytics non appena verrà salvato il layout.

Aggiunta di un cruscotto digitale Wave Analytics a una pagina Visualforce

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** e **Unlimited Edition**

Integrando un cruscotto digitale Wave in una pagina Visualforce, è possibile fornire una presentazione interattiva dei propri dati. Gli utenti possono visualizzare i dettagli ed esplorare il cruscotto digitale all'interno del frame della pagina Visualforce o in una nuova finestra in Wave Analytics.

È possibile aggiungere un cruscotto digitale per pagina Visualforce. Tuttavia, il cruscotto digitale può includere link ad altri cruscotti digitali o asset Wave Analytics. È anche possibile impostare i filtri da applicare al momento dell'esecuzione, controllare la visibilità del titolo del cruscotto digitale e specificare se il cruscotto digitale debba essere visualizzato sulla pagina in caso di errore.

Per aggiungere un cruscotto digitale alla propria pagina Visualforce, configurare il componente `<wave:dashboard>`. Con l'attributo `filter`, è possibile utilizzare JSON per filtrare i campi

della serie di dati al momento dell'esecuzione. Con l'attributo `openLinksInNewWindow`, è possibile specificare dove vengono aperti i link dal cruscotto digitale agli altri asset.

Ecco due esempi. Tenere presente che il cruscotto digitale è identificato da `dashboardId`, che è un codice a 18 caratteri iniziante per 0FK. È possibile trovare il dashboardId alla fine dell'URL durante la visualizzazione di un cruscotto digitale.

```
<apex:page sidebar="true" standardController="account">

  <wave:dashboard dashboardId="0FKB000000006Y7OAI"
                  showTitle="true"
                  height="475px"
                  openLinksInNewWindow="true"
                  filter="{'opportunities': {'Id': ['{!Account.Id}']}}" />

</apex:page>
```

```
<apex:page sidebar="true" standardController="account">

  <wave:dashboard dashboardId="0FKB000000006Y7OAI"
                  showTitle="true"
                  height="1500px"
                  openLinksInNewWindow="false"
                  filter="{'service': {'account': ['{!Account.Name}'],'industry': [
'{!Account.Name}']}}" />

</apex:page>
```

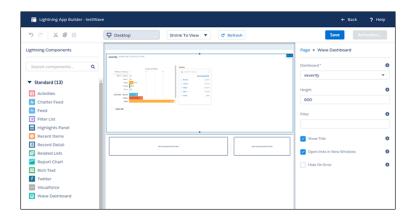
Nota: nel JSON dell'attributo `filter` possono essere utilizzate solo le dimensioni dotate di un selettore elenco nel cruscotto digitale.

Per ulteriori informazioni sull'integrazione di Wave Analytics, vedere il componente `wave:dashboard` nel manuale Visualforce Developer's Guide Standard Component Reference.

Integrazione di cruscotti digitali Wave in pagine Lightning (pilota)

Aggiungere un componente cruscotto digitale Wave Analytics a una pagina iniziale o a una pagina record Lightning per offrire una visualizzazione interattiva dei dati. Gli utenti possono visualizzare i dettagli ed esplorare il cruscotto digitale all'interno del frame nella pagina Lightning o in una finestra Wave Analytics.

Nota: Wave Analytics per Generatore di app Lightning è in versione pilota. Contattare il proprio responsabile account di Salesforce per abilitare questa funzione.

Per aggiungere un cruscotto digitale alla propria pagina Lightning, selezionare il componente **Cruscotto digitale Wave** e selezionare il cruscotto digitale da visualizzare. È possibile controllare la visibilità del titolo del cruscotto digitale e specificare se il cruscotto digitale viene visualizzato sulla pagina in caso di errore. Con l'attributo **Apri link in nuove finestre**, è possibile specificare dove vengono aperti i link dal cruscotto digitale agli altri asset.

Con l'attributo **Filtro**, è possibile utilizzare JSON per filtrare i campi della serie di dati al momento dell'esecuzione. Ad esempio:

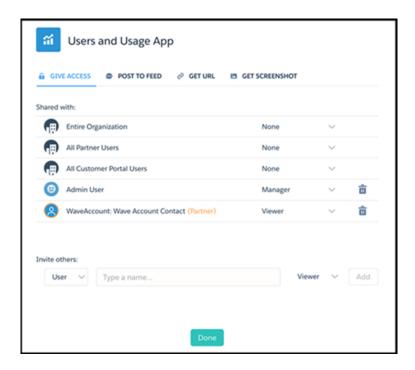
```
{datasetDeveloperName1:{field1:[value]},datasetDeveloperName1:{field1:[value1,value2],field2:["value3,
 with comma"]}}
```

 Nota: nel JSON dell'attributo **Filtro** possono essere utilizzate solo le dimensioni dotate di un selettore elenco nel cruscotto digitale.

Condivisione delle app con le comunità (pilota)

Con Wave Analytics per le Comunità, gli utenti esterni possono visualizzare le app condivise tramite i cruscotti digitali incorporati nelle pagine Visualforce della loro comunità.

 Nota: Wave Analytics per le Comunità è in versione pilota. Contattare il proprio responsabile account di Salesforce per abilitare questa funzione.

I partner e i clienti delle comunità possono visualizzare i cruscotti digitali Wave incorporati quando per la loro organizzazione Salesforce sono state abilitate l'autorizzazione e la preferenza Comunità Wave. Inoltre, è necessario che per l'organizzazione sia selezionata l'opzione `Abilita Wave Analytics per le Comunità` nelle Impostazioni di Wave Analytics. L'accesso alle app viene quindi concesso selezionando **Condividi** da un'app o da un cruscotto digitale Wave.

Nella finestra di dialogo condividi, i partner e i clienti della comunità sono evidenziati in arancione per distinguerli dagli utenti esterni. Essi dispongono soltanto dell'accesso come **Visualizzatore**. Dalla loro comunità, possono esaminare in dettaglio ed esplorare il cruscotto digitale, mentre tutte le altre aree di Wave rimangono inaccessibili e protette.

Nota: questa funzione è supportata nelle comunità ma non nei portali.

Per ulteriori informazioni sulla creazione delle comunità, vedere Suggerimenti introduttivi sulle comunità. Per ulteriori informazioni sull'integrazione di Wave Analytics, vedere il componente `wave:dashboard` nel manuale Visualforce Developer's Guide Standard Component Reference.

Abilitazione delle azioni e apertura dei link ai record con i menu Azioni personalizzate

I menu personalizzati nelle lenti e nei cruscotti digitali Wave Analytics consentono agli utenti di utilizzare le azioni e aprire i record da Salesforce o altri siti Web.

I menu Azioni personalizzate nelle lenti e nei cruscotti digitali Wave consentono ai team di utilizzare le azioni sugli oggetti Salesforce e sui record aperti da Salesforce o da qualsiasi altra posizione sul Web. Gli sviluppatori o gli amministratori modificano il file di metadati estesi (XMD) per una serie di dati in modo da creare i menu che fanno parti dei seguenti elementi del grafico Wave e dell'interfaccia della tabella:

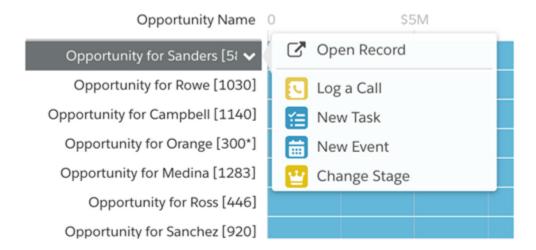
EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** e **Unlimited Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per vedere le visualizzazioni:
- "Utilizza Wave Analytics"

Per modificare il file di metadati estesi (XMD) di una serie di dati:
- Modifica flussi di dati Wave Analytics

- Etichette del valore sui grafici (ad esempio, "Opportunità per Sanders" nell'immagine sopra).

- Etichette dei valori della legenda nelle celle della tabella

- Valori nelle celle della tabella

Passare il mouse sulle etichette per vedere se un menu Azioni è disponibile. Facendo clic sul valore, la cella o la legenda si visualizza il menu e l'utente può quindi eseguire la selezione tra le azioni disponibili o aprire un record.

Azioni nel menu Azioni

Le azioni provengono dalle azioni specifiche degli oggetto e/o dalle azioni globali aggiunte in precedenza agli oggetti Salesforce. Le azioni Salesforce consentono di creare record che hanno relazioni automatiche con altri record, apportare modifiche e aggiornamenti a record specifici e interagire con i record nei modi indicati dall'utente. Ad esempio, è possibile aggiungere azioni che consentono agli utenti di creare nuovi casi, eventi, account, gruppi, e così via. Per ulteriori informazioni sugli oggetti e le azioni Salesforce supportati nel rilascio corrente, vedere di seguito la sezione "Supporto del menu Azioni per gli oggetti e le azioni".

Apertura di un link a un record nel menu Azioni

I link possono trasmettere serie specifiche di dati, ad esempio l'ID account Salesforce, dalle lenti o dai cruscotti digitali ai record. Ad esempio, un link da un nome account in un cruscotto digitale può essere configurato per trasmettere l'ID account correlato a Salesforce; quando un utente fa clic su un link a un record aperto, il record account appropriato si apre in una nuova scheda. Il link personalizzati possono anche cercare i record per i dipendenti in Workday® o i rapporti spese in Concur®. È possibile collegare qualsiasi sito Web, purché utilizzi i protocolli HTTP o HTTPS.

Supporto del menu Azioni per gli oggetti e le azioni

L'implementazione corrente del menu Azioni offre un supporto limitato per gli oggetti e le azioni Salesforce.

Al momento, è possibile creare i menu Azioni Wave per i seguenti oggetti Salesforce:

- Account
- Casi
- Lead
- Opportunità

Non sono supportate le azioni sui layout di pagina Referenti, Utente o Profilo utente.

L'implementazione corrente dei menu Azioni supporta le azioni specifiche degli oggetti e le azioni globali. Non sono supportate le azioni Chatter (Post, Ringraziamenti, Sondaggio) e Salesforce1.

Gli altri oggetti e azioni saranno supportati nei rilasci futuri.

Sviluppo dei menu Azioni

Il team di sviluppo crea i menu Azioni modificando il file di metadati estesi (XMD) di una serie di dati. Per ulteriori informazioni, vedere la sezione Dimensioni nel documento Extended Metadata (XMD) Reference.

Per creare un link a un record aperto in un menu Azioni per una serie di dati con record provenienti da più istanze dell'organizzazione Salesforce, è necessario aggiungere una sezione Organizzazioni al file XMD. La sezione Organizzazioni consente di eseguire la mappatura dagli ID dell'organizzazione agli URL di ogni istanza dell'organizzazione a cui si fa riferimento nella serie di dati. Vedere la sezione Organizzazioni nel documento Extended Metadata (XMD) Reference.

Integrazione delle visualizzazioni tramite post Chatter e condivisione di link

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** e **Unlimited Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per vedere le visualizzazioni:
- "Utilizza Wave Analytics"

Condividere una visualizzazione con i colleghi pubblicandola in un post Chatter o ottenendo il suo URL univoco. Un post Chatter fornisce un'immagine e un link all'asset (lente, cruscotto digitale o app) in Wave Analytics. I colleghi che dispongono del link e dell'accesso all'asset possono visualizzare i dettagli ed esplorare le informazioni presentate.

1. Fare clic su **Condividi**.

2. Fare clic sulla scheda relativa al metodo di condivisione desiderato: **Pubblica sul feed**, che pubblica su Chatter un'immagine e un link alla lente, cruscotto digitale o app; oppure **Ottieni URL**, che è un URL univoco all'asset.
   a. Se si sta pubblicando su Chatter, selezionare il feed **Utente** o **Gruppo**, immettere il nome e quindi digitare il commento. È anche possibile rimuovere l'immagine dal post passando il mouse sopra di essa e facendo clic sul simbolo **x**. Tenere presente che le immagine inviate nei post sono pubbliche.
   b. In caso di ottenimento dell'URL univoco, copiare il link e incollarlo nella posizione in cui si desidera condividerlo.
3. Se applicabile, fare clic su **Concedi l'accesso** per impostare il livello dell'accesso in condivisione.
4. Fare clic su **Chiudi**.

Nota: Per condividere una visualizzazione, è necessario concedere l'accesso all'app che la contiene. Le lenti, le serie di dati e i cruscotti digitali all'interno dell'App condivisa predefinita sono accessibili a tutti gli utenti di Wave Analytics, a meno che gli amministratori non abbiano limitato l'accesso. Tutte le altre app sono private, a meno che un utente in possesso dell'accesso in qualità di Responsabile all'app non l'abbia condivisa con un utente, un gruppo o un ruolo specifico.

App Wave Analytics

Utilizzo delle app Wave Analytics

Le app Wave Analytics sono cartelle contenenti serie di dati, lenti e cruscotti digitali.

È possibile creare le proprie app per organizzare i propri progetti dati e controllare la condivisione asset Wave Analytics. È anche possibile utilizzare app Wave già predisposte che includono serie di dati, lenti e cruscotti digitali predefiniti per fornire un percorso ai dati pronto all'uso e aiutare l'utente a iniziare a usare rapidamente Wave Analytics.

IN QUESTA SEZIONE:

Condivisione di un'app

Per consentire agli altri utenti di visualizzare una lens, un cruscotto digitale o una serie di dati, è possibile condividerli tramite la condivisione dell'app nella quale si trovano.

Eliminazione di un'app

Se si dispone dell'accesso in qualità di Responsabile a un'app, è possibile eliminarla. L'eliminazione definitiva di un'app ne determina l'eliminazione di tutte le lenti, i cruscotti digitali e le serie di dati da Wave Analytics.

Condivisione a livello di app

Le app Wave Analytics sono simili a cartelle e consentono agli utenti di organizzare i propri progetti di dati, sia privati che condivisi, e di controllare la condivisione di serie di dati, lenti e cruscotti digitali.

Tutti gli utenti di Wave Analytics iniziano con l'accesso Visualizzatore all'App condivisa predefinita pronta all'uso; gli amministratori possono modificare questa impostazione predefinita per limitare o ampliare l'accesso. Inoltre, ogni utente ha accesso a un'app predefinita pronta per l'uso, di nome App privata personale, destinata ai progetti personali in corso. I contenuti dell'App privata personale di ogni utente non sono visibili agli amministratori e questa app non può essere condivisa. Quando gli utenti sono pronti a condividere un elemento della loro app privata personale, possono salvarlo in qualsiasi app condivisa.

Per impostazione predefinita, tutte le altre app create dai singoli utenti sono private; il titolare dell'app e gli amministratori dispongono dell'accesso in qualità di Responsabile e possono estendere l'accesso ad altri utenti, gruppi o ruoli.

Di seguito è riportato un riepilogo delle operazioni che gli utenti possono eseguire con l'accesso Visualizzatore, Editor e Responsabile.

Azione	Visualizzatore	Editor	Responsabile
Visualizzare cruscotti digitali, lens e serie di dati nell'app	X	X	X
Vedere chi ha accesso all'app	X	X	X
Salvare i contenuti dell'app in un'altra app alla quale l'utente ha accesso come Editor o Responsabile	X	X	X
Salvare le modifiche a cruscotti digitali, lens e serie di dati esistenti nell'app (il salvataggio dei cruscotti digitali richiede la licenza e l'autorizzazione appropriati per l'insieme di autorizzazioni)		X	X
Modificare le impostazioni di condivisione dell'app			X
Rinominare l'app			X
Eliminare l'app			X

Creazione di un'app

Creare un'app per organizzare e contenere qualsiasi combinazione di lenti, cruscotti digitali e serie di dati.

1. Nella pagina iniziale, fare clic su **Crea**.
2. Fare clic su **Applicazione**.
3. Immettere il nome della propria app.
4. Fare clic su **Crea**.
   L'app viene creata e visualizzata in una nuova scheda. È ora possibile inserire in essa lenti, cruscotti digitali e serie di dati.
5. Aggiungere una descrizione dello scopo e dei contenuti dell'app in modo che i propri colleghi comprendano come utilizzare i dati.
   a. Fare clic nella casella della descrizione sotto al nome dell'app.
   b. Immettere una descrizione.
   c. Fare clic sul segno di spunta per salvare.
6. Se si desidera, modificare l'icona predefinita dell'app per distinguerla più facilmente dalle altre app.
   a. Passare il mouse sull'icona predefinita.
   b. Fare clic su **Modifica icona**.
   c. Fare clic su un'icona della galleria.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** e **Unlimited Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare un'app:
- "Crea app Wave Analytics"

Condivisione di un'app

Per consentire agli altri utenti di visualizzare una lens, un cruscotto digitale o una serie di dati, è possibile condividerli tramite la condivisione dell'app nella quale si trovano.

1. Nella pagina dell'app, fare clic sul pulsante **Condividi**.
2. Nella scheda Concedi l'accesso:
   a. Scegliere se si desidera condividere l'app con un utente, un gruppo o un ruolo.
   b. Iniziare immettendo il nome e selezionando le corrispondenze suggerite.
   c. Scegliere il livello dell'accesso in condivisione: Visualizzatore, Editor o Responsabile.
   d. Fare clic su **Aggiungi**.
   e. Fare clic su **Salva** e quindi su **Chiudi**.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** e **Unlimited Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per condividere un'app:
- "Utilizza Analytics Cloud" e accesso come Responsabile all'app

Eliminazione di un'app

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** e **Unlimited Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per eliminare un'app:
- "Utilizza Analytics Cloud" e accesso come Responsabile all'app

Se si dispone dell'accesso in qualità di Responsabile a un'app, è possibile eliminarla. L'eliminazione definitiva di un'app ne determina l'eliminazione di tutte le lenti, i cruscotti digitali e le serie di dati da Wave Analytics.

1. Aprire l'applicazione e fare clic su **Elimina**.

   Avvertenza: un'app eliminata non può essere recuperata.

   Se applicabile, Wave Analytics elenca le lenti e i cruscotti digitali esterni all'app che verranno interessati dall'operazione. Quando le serie di dati appartenenti all'app vengono eliminate, tutte le lenti e i cruscotti digitali che fanno riferimento a tali serie di dati diventano inutilizzabili.

   Importante: nell'elenco vengono visualizzati solo i cruscotti digitali e le lenti a cui l'utente ha accesso. Se non si dispone dell'accesso, le lenti e i cruscotti digitali non vengono elencati neanche se fanno riferimento alle serie di dati nell'app.

2. Fare clic su **Elimina asset**.

L'app Sales Wave Analytics (pilota)

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per utilizzare le applicazioni basate su modelli Wave:
- "Utilizza app basate su modelli di Wave Analytics"

Per utilizzare Sales Wave:
- "Accedi a modelli e app di Analytics per Sales Cloud"

Per creare e gestire le applicazioni Wave:
- "Gestisci app basate su modelli di Wave Analytics"

L'app Sales Wave, la prima applicazione Wave preconfezionata di Salesforce, consente di iniziare rapidamente a utilizzare Wave Analytics e fornisce un percorso semplificato attraverso i dati Sales Cloud su qualsiasi dispositivo. Tutti gli elementi necessari per far emergere le preziose informazioni che aiutano a far crescere il proprio business sono disponibili in un'unica posizione.

Nota: L'app Sales Wave Analytics è attualmente disponibile come versione pilota. Può essere utilizzata con o senza una licenza Wave Platform. Per utilizzare questa funzione, è necessaria una licenza app Sales Wave Analytics. Per ulteriori informazioni, contattare il proprio responsabile account Salesforce.

Salesforce ha creato l'app Sales Wave per semplificare l'analisi dei dati Sales Cloud dell'utente. La creazione dell'app è semplice: basta rispondere a qualche domanda sulle proprie preferenze per la visualizzazione dei dati e Wave si occuperà del resto. Una volta creata, l'app include serie di dati e cruscotti digitali predeterminati, tramite i quali è possibile esplorare i propri dati Sales Cloud da qualsiasi dispositivo che supporta Wave. Grazie all'interfaccia Wave intuitiva è possibile estrapolare dai propri dati di vendita informazioni preziose e dall'immediato valore pratico, oltre a poter visualizzare dettagli approfonditi sugli aspetti chiave della propria attività personalizzando l'app in base alle varie esigenze di analisi.

Iniziare a usare l'app Sales Wave è veloce e semplice, grazie a un configuratore integrato che svolge molte operazioni al posto dell'utente. Dopo aver eseguito alcune semplici operazioni per creare l'app e aggiornare una delle sue serie di dati, è possibile iniziare a lavorare subito con le serie di dati, i cruscotti digitali e le lenti integrati nell'app.

 Suggerimento: Per risultati ottimali, eseguire la procedura per iniziare a utilizzare Sales Wave seguendo le fasi nell'ordine indicato. Inoltre, se in precedenza non si è mai utilizzato Wave, sono disponibili ulteriori informazioni nella *Libreria di Wave Analytics* nella guida in linea.

IN QUESTA SEZIONE:

1. Impostazione delle autorizzazioni Salesforce per l'app Sales Wave (pilota)

   Creare insiemi di autorizzazioni per consentire agli amministratori e agli utenti di accedere all'app Sales Wave.

2. Creazione dell'app Sales Wave (pilota)

   Utilizzare il semplice configuratore dell'app Sales Wave per creare rapidamente l'app e iniziare a scoprire il valore dei propri dati Sales Wave.

3. Aggiornamento della serie di dati Quota (Target) dell'app Sales Wave

   Una volta creata l'app Sales Wave, è necessario aggiornare una delle sue serie di dati per essere certi che rispecchi i dati più aggiornati in Sales Wave.

4. Descrizione dei limiti dell'app Sales Wave

   Sales Wave offre un supporto limitato per gli oggetti e i dati Salesforce.

5. Informazioni sui cruscotti digitali predefiniti dell'app Sales Wave
   L'app Sales Wave include dieci cruscotti digitali predefiniti che consentono di accelerare l'esplorazione dei dati Sales Wave.
6. Terminologia dei dati dell'app Sales Wave
   Per utilizzare al meglio l'app Sales Wave, è utile conoscere le metriche e i termini utilizzati nell'app.

Impostazione delle autorizzazioni Salesforce per l'app Sales Wave (pilota)

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare e gestire le applicazioni Wave:
- "Gestisci app basate su modelli di Wave Analytics"

Creare insiemi di autorizzazioni per consentire agli amministratori e agli utenti di accedere all'app Sales Wave.

 Nota: L'app Sales Wave Analytics è attualmente disponibile come versione pilota. Può essere utilizzata con o senza una licenza Wave Platform. Per utilizzare questa funzione, è necessaria una licenza app Sales Wave Analytics. Per ulteriori informazioni, contattare il proprio responsabile account Salesforce.

L'organizzazione può utilizzare l'app Sales Wave con o senza Salesforce Wave Analytics acquistando una licenza Sales Wave. La licenza Sales Wave abilita le seguenti autorizzazioni:

- "Utilizza app basate su modelli di Wave Analytics" consente l'accesso a tutte le app basate sui modelli di Wave. Sales Wave è la prima di queste app.
- "Accedi a modelli e app di Analytics per Sales Cloud" fornisce un accesso specifico a Sales Wave e ai dati e ai cruscotti digitali predefiniti inclusi.
- "Gestisci app basate su modelli di Wave Analytics" permette agli amministratori di creare app Wave per gli utenti nelle loro organizzazioni, in questo caso l'app Sales Wave.

Utilizzare queste autorizzazioni analogamente a qualsiasi altro insieme di autorizzazioni Salesforce, creando insiemi di autorizzazioni basati sulle autorizzazioni disponibili e quindi assegnandoli agli utenti.

1. Abilitare gli utenti per l'accesso all'app Sales Wave. Per la maggior parte degli utenti nell'organizzazione è sufficiente la possibilità di visualizzare l'app Sales Wave. Per questi utenti, creare un insieme di autorizzazioni che include le prime due autorizzazioni elencate sopra, cioè "Utilizza app basate su modelli di Wave Analytics" e "Accedi a modelli e app di Analytics per Sales Cloud". Una volta creato l'insieme di autorizzazioni, è possibile assegnarlo agli utenti.
2. Abilitare gli amministratori e alcuni utenti per l'accesso e la gestione dell'app Sales Wave. Per gli amministratori e alcuni utenti dell'organizzazione è necessaria la possibilità di creare l'app Sales Wave e di condividerla con gli altri utenti. Creare un insieme di autorizzazioni che include tutte e tre le autorizzazioni incluse nella licenza Sales Wave e assegnarla loro.

Creazione dell'app Sales Wave (pilota)

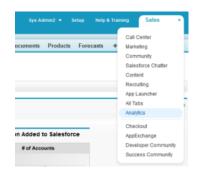
AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare e gestire le applicazioni Wave:
- "Gestisci app basate su modelli di Wave Analytics"

Utilizzare il semplice configuratore dell'app Sales Wave per creare rapidamente l'app e iniziare a scoprire il valore dei propri dati Sales Wave.

 Nota: L'app Sales Wave Analytics è attualmente disponibile come versione pilota. Può essere utilizzata con o senza una licenza Wave Platform. Per utilizzare questa funzione, è necessaria una licenza app Sales Wave Analytics. Per ulteriori informazioni, contattare il proprio responsabile account Salesforce.

Per creare l'app Sales Wave, eseguire le operazioni descritte di seguito. Se non si è soddisfatti del risultato, è possibile eliminare facilmente l'app e crearla di nuovo rapidamente.

1. Accedere a Salesforce.
2. Selezionare **Wave Analytics** dal menu Force.com (in alto a desta della finestra Salesforce).

3. Fare clic su **Crea**, selezionare **App**, selezionare **Sales Wave** e fare clic su **Continua**
4. Salesforce apre il configuratore Sales Wave, che consente di personalizzare facilmente l'esperienza con l'app. Viene visualizzata una serie di schermate, ognuna contenente una serie di domande con le possibili risposte in menu a discesa. Rispondere alle domande in base a come la propria società preferisce visualizzare i dati. Per ulteriori informazioni su come rispondere alle domande, vedere Personalizzazione dell'esperienza Sales Wave con il configuratore a pagina 179. Se si necessita di modificare delle risposte, è possibile eliminare facilmente l'app e crearla di nuovo rapidamente.
5. Assegnare all'app un nome facilmente riconoscibile per gli altri utenti della società.
6. Fare clic su **Crea**.
7. Aggiornare la pagina iniziale Applicazioni analitiche per visualizzare le serie di dati e i cruscotti digitali che fanno parte dell'app. Il loro caricamento richiede uno o due minuti.

Se la propria società tiene traccia delle quote a livello di utente, è necessario aggiornare la serie di dati Quota (Target) che viene creata insieme all'app Sales Wave prima di iniziare a esplorare i dati. Vedere Aggiornamento della serie di dati Quota (Target) dell'app Sales Wave a pagina 174.

VEDERE ANCHE:

Personalizzazione dell'esperienza Sales Wave con il configuratore

Aggiornamento della serie di dati Quota (Target) dell'app Sales Wave

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare e gestire le applicazioni Wave:

- "Gestisci app basate su modelli di Wave Analytics"

Una volta creata l'app Sales Wave, è necessario aggiornare una delle sue serie di dati per essere certi che rispecchi i dati più aggiornati in Sales Wave.

 Nota: L'app Sales Wave Analytics è attualmente disponibile come versione pilota. Può essere utilizzata con o senza una licenza Wave Platform. Per utilizzare questa funzione, è necessaria una licenza app Sales Wave Analytics. Per ulteriori informazioni, contattare il proprio responsabile account Salesforce.

Durante la creazione dell'app Sales Wave, viene creata una serie di dati Quota (Target) insieme all'app. Per vedere come i membri del team tengono traccia delle loro quote mensili, trimestrali o annuali in Sales Wave, è necessario aggiornare la serie di dati Quota eseguendo la procedura descritta di seguito.

Nota: Utilizzare i file .CSV che si desidera importare in Sales Wave aprendoli in un editor di testo. Se vengono aperti in Microsoft Excel o in un altro software per fogli di calcolo, in genere i file .CSV vengono riformattati e diventano inutilizzabili in Sales Wave

Nota: Se nella propria società non vengono monitorate le quote a livello di utente, questo passaggio può essere saltato.

1. Creare un file .CSV con i campi seguenti: QuotaAmount, StartDate (nel formato aaaa-mm-gg), OwnerName e Username. Per un esempio, vedere File .CSV di esempio dell'app Sales Wave a pagina 180.

2. Salvare il file in una posizione che si ricorda facilmente.
3. In Salesforce, accedere alla pagina iniziale Wave Analytics e trovare la serie di dati Quota (Target).
4. Passare il mouse sopra alla serie di dati e fare clic su **Modifica**.
5. Salesforce visualizza la sezione Aggiorna dati. Selezionare **Selezionare un file o trascinarlo qui...**
6. Fare clic su **Aggiorna serie di dati**.
7. Accedere al file .CSV creato nella fase 1 e fare doppio clic su di esso.

Descrizione dei limiti dell'app Sales Wave

Sales Wave offre un supporto limitato per gli oggetti e i dati Salesforce.

Nota: L'app Sales Wave Analytics è attualmente disponibile come versione pilota. Può essere utilizzata con o senza una licenza Wave Platform. Per utilizzare questa funzione, è necessaria una licenza app Sales Wave Analytics. Per ulteriori informazioni, contattare il proprio responsabile account Salesforce.

L'app Sales Wave supporta un numero limitato di oggetti Salesforce standard

Sales Wave è appropriato solo per i clienti che utilizzano i seguenti oggetti Salesforce standard:

- Account
- Utenti
- Ruoli
- Opportunità
- Prodotti (voce opportunità)

Sales Wave supporta i campi standard e personalizzati negli oggetti Salesforce standard. L'app non supporta gli oggetti Salesforce personalizzati.

Supporto dei dati dell'app Sales Wave

Sales Wave non supporta fonti di dati esterne aggiuntive ad eccezione di un file .CSV a pagina 174 contenente i dati delle quote a livello di utente. L'importazione di altri dati esterni richiede una licenza Wave Platform. Per informazioni, contattare il proprio rappresentante Salesforce. Sales Wave include le seguenti serie di dati:

- Opportunità
- Opportunità con prodotti
- Quota (Target)

Nota: La serie di dati Quota deve essere aggiornata prima di utilizzare i cruscotti digitali inclusi nell'app Sales Wave. Per ulteriori informazioni, vedere Aggiornamento della serie di dati Quota (Target) dell'app Sales Wave a pagina 174.

Informazioni sui cruscotti digitali predefiniti dell'app Sales Wave

L'app Sales Wave include dieci cruscotti digitali predefiniti che consentono di accelerare l'esplorazione dei dati Sales Wave.

 Nota: L'app Sales Wave Analytics è attualmente disponibile come versione pilota. Può essere utilizzata con o senza una licenza Wave Platform. Per utilizzare questa funzione, è necessaria una licenza app Sales Wave Analytics. Per ulteriori informazioni, contattare il proprio responsabile account Salesforce.

I cruscotti digitali predefiniti nell'app Sales Wave contengono le procedure consigliate che aiutano a utilizzare al meglio e rapidamente i propri dati Salesforce. I cruscotti digitali consentono di gestire le opportunità in corso di realizzazione e le previsioni, comprendere gli indicatori chiave delle prestazioni aziendali, visualizzare tendenze, assegnare azioni e ottenere risposte rapide alle domande relative alla propria azienda.

Di seguito presentiamo una guida che consente di avere un quadro immediato di come sta operando l'azienda. È inoltre possibile procedere a ulteriori esplorazioni in qualsiasi momento. Per ulteriori informazioni sull'esplorazione dei dati in Wave, vedere Esplorazione e visualizzazione dei dati a pagina 129.

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per utilizzare le applicazioni basate Wave:

- "Utilizza app basate su modelli di Wave Analytics"

Per utilizzare Sales Wave:

- "Accedi a modelli e app di Analytics per Sales Cloud"

Per creare e gestire le applicazioni Wave:

- "Gestisci app basate su modelli di Wave Analytics"

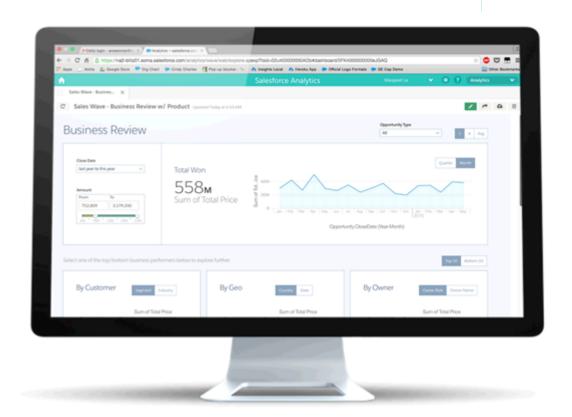



Tabella 2: Cruscotti digitali Sales Wave

Nome cruscotto digitale	Contenuto
Vendite–Panoramica	Iniziare da qui. Offre un rapido quadro generale delle attività aziendali attraverso la gestione delle previsioni e delle opportunità in corso di realizzazione, le prestazioni dei team e le attività.

Nome cruscotto digitale	Contenuto
Vendite–Revisione previsioni	Visualizza le trattative chiuse/conseguite e quelle che si prevede di chiudere, in modo da sapere se si sta raggiungendo la propria quota.
Vendite–Revisione opportunità in corso di realizzazione	Mostra tutte le trattative aperte nelle opportunità in corso di realizzazione e consente di organizzarsi in base a diverse dimensioni chiave, per poter individuare rapidamente le principali trattative aperte. È anche possibile eseguire azioni come la creazione di operazioni o eventi in Salesforce.
Vendite–Revisione aziendale	Mostra un riepilogo delle prestazioni in base a categorie principali quali tempo, titolare, cliente, geografia, prodotto e origine. Illustrato nell'immagine sopra.
Vendite–Per cliente	Mostra le visualizzazioni delle tendenze all'interno della base di clienti.
Vendite–Per geografia	Mostra le visualizzazioni delle tendenze in base all'area geografica.
Vendite–Per origine	Mostra le visualizzazioni delle tendenze in base all'origine.
Vendite–Per prodotto	Mostra le visualizzazioni delle tendenze in base al prodotto.
Vendite–Classifica dei leader	Mostra i primi e gli ultimi classificati tra i professionisti in gioco, in base ai periodi di tempo e per le categorie di prestazioni chiave.
Vendite–Statistiche giocatori	Indica i dettagli per ogni giocatore della squadra in base al periodo di tempo.

Terminologia dei dati dell'app Sales Wave

Per utilizzare al meglio l'app Sales Wave, è utile conoscere le metriche e i termini utilizzati nell'app.

Nota: L'app Sales Wave Analytics è attualmente disponibile come versione pilota. Può essere utilizzata con o senza una licenza Wave Platform. Per utilizzare questa funzione, è necessaria una licenza app Sales Wave Analytics. Per ulteriori informazioni, contattare il proprio responsabile account Salesforce.

Questa tabella definisce i termini e le metriche utilizzati nelle serie di dati dell'app Sales Wave.

Tabella 3: Cruscotti digitali Sales Wave

Metrica/Termine	Formula	Descrizione/Note
Chiusa/Conseguita		Numero di opportunità che sono state chiuse e conseguite.
Chiusa/persa		Numero di opportunità che sono state chiuse e perse.
Totale chiuse	Chiuse/conseguite + Chiuse/perse	Numero totale di opportunità che sono state chiuse.

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per utilizzare le applicazioni basate Wave:
- "Utilizza app basate su modelli di Wave Analytics"

Per utilizzare Sales Wave:
- "Accedi a modelli e app di Analytics per Sales Cloud"

Per creare e gestire le applicazioni Wave:
- "Gestisci app basate su modelli di Wave Analytics"

Metrica/Termine	Formula	Descrizione/Note
Quota		Numero che è stato pianificato/impegnato/a cui si è mirato per un determinato periodo di tempo.
Raggiungimento della quota	Chiuse/conseguite/Quota	Numero di quote che sono state conseguite.
In previsione di chiusura	Molte	Per il calcolo, è possibile utilizzare la Categoria di previsione o il Nome fase.
Previsione	Chiuse/conseguite + In previsione di chiusura	Numero che si prevede di chiudere per un periodo di tempo.
Previsione a quota	Previsione/Quota	Rapporto tra previsione e quota.
Da chiudere	Quota - Chiuse/conseguite	Numero necessario per raggiungere la quota.
Da trovare	Quota - Previsione	Numero necessario per raggiungere la quota, tenuto conto delle opportunità che si prevede di chiudere in futuro.
Aperte in corso di realizzazione		Importo totale delle opportunità aperte tra quelle in corso di realizzazione, dove la Categoria di previsione non corrisponde a Chiusa o Omessa.
Copertura aperte in corso di realizzazione	Aperte in corso di realizzazione/Da chiudere	Numero di opportunità che devono essere chiuse tra quelle in corso di realizzazione.
Prenotazioni		Numero di opportunità chiuse/conseguite per il nuovo business.
Diff.	Questo anno - Ultimo anno	Differenza tra due elementi.
Y / Y %	(Questo anno - Ultimo anno) - 1	Percentuale di crescita annua.
Prezzo vendita medio	Importo totale ($) / Conteggio totale (n.)	Prezzo di vendita medio di opportunità, prodotti, ecc.
Percentuale conseguimento medio per $	Chiuse/conseguite/Totale chiuse	Percentuale di successo delle opportunità chiuse, in base all'ammontare ($).
Percentuale conseguimento medio per n.	Chiuse/conseguite/Totale chiuse	Percentuale di successo delle opportunità chiuse, in base al conteggio (n.).
Ciclo di vendita medio	Data chiusura - Data creazione	Tempo che è stato necessario per chiudere la trattativa.
Sconto medio %	ABS ((Prezzo di vendita / Prezzo di listino)-1)	Entità della riduzione rispetto al listino.

Personalizzazione dell'esperienza Sales Wave con il configuratore

Il configuratore Sales Wave consente di creare facilmente l'app Sales Wave in base alle preferenze di utilizzo dei dati della propria società.

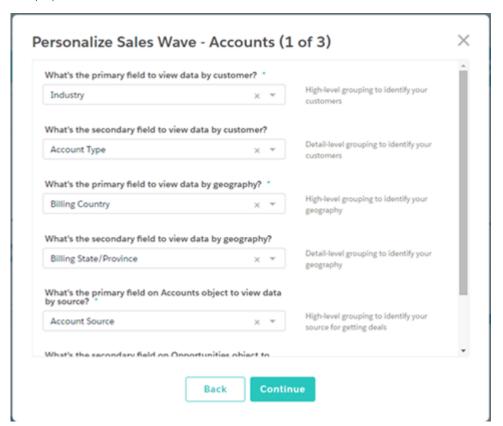
Nota: L'app Sales Wave Analytics è attualmente disponibile come versione pilota. Può essere utilizzata con o senza una licenza Wave Platform. Per utilizzare questa funzione, è necessaria una licenza app Sales Wave Analytics. Per ulteriori informazioni, contattare il proprio responsabile account Salesforce.

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare e gestire le applicazioni Wave:

- "Gestisci app basate su modelli di Wave Analytics"

Durante la creazione dell'app Sales Wave per la propria organizzazione, il configuratore integrato pone una serie di domande che stabiliscono come gli utenti visualizzano i dati delle vendite nei cruscotti digitali predeterminati di Sales Wave. Rispondere a queste domande in base a come la propria organizzazione utilizza Sales Wave, in modo da rendere più utili e significativi possibile i cruscotti digitali.

Ad esempio, viene richiesto di specificare i campi principale e secondario utilizzati per visualizzare i clienti in base alle loro posizioni geografiche. È possibile che si desideri visualizzare i clienti in base al paese e poi in base alla provincia. In tal caso, selezionare Paese come campo principale da visualizzare per la geografia e quindi Stato/Provincia come campo secondario. Se, invece, si desidera un ordinamento basato prima sulla Regione e poi sul Paese, selezionare Regione come campo principale e Paese come secondario. Viene richiesto di effettuare scelte analoghe sulle modalità di visualizzazione dei dati in base a cliente, origine, prodotto e altre modalità per tenere traccia delle proprie attività con Salesforce.

Valutare attentamente le risposte a queste domande, poiché influiscono sulle modalità in cui gli utenti dell'organizzazione potranno visualizzare i dati di vendita nei cruscotti digitali di Sales Wave. È possibile personalizzare ulteriormente i cruscotti digitali dopo aver creato l'app e, se in seguito non si è soddisfatti delle prime risposte fornite, è possibile eliminare Sales Wave e crearlo di nuovo rapidamente.

VEDERE ANCHE:

Creazione dell'app Sales Wave (pilota)

File .CSV di esempio dell'app Sales Wave

Ecco un esempio del file .CSV creato per aggiornare la serie di dati Quota (Target) dell'app Sales Wave.

Nota: Questo file viene fornito soltanto a titolo di esempio. È necessario creare un file .CSV univoco basato sui propri dati Sales Cloud e includere i seguenti campi:

- QuotaAmount
- StartDate
- OwnerName
- Nome utente

Vedere Aggiornamento della serie di dati Quota (Target) dell'app Sales Wave a pagina 174.

Esempio:

```
QuotaAmount,StartDate,OwnerName,Username
5000000,2014-01-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-02-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-03-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-04-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-05-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-06-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-07-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-08-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-09-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-10-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-11-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-12-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
6000000,1/1/15,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
6000000,2/1/15,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
6000000,3/1/15,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
6000000,4/1/15,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
6000000,5/1/15,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
6000000,6/1/15,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
6000000,7/1/15,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
6000000,8/1/15,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
6000000,9/1/15,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
6000000,10/1/15,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
6000000,11/1/15,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
6000000,12/1/15,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-01-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-02-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-03-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-04-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-05-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
```

```
5000000,2014-06-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-07-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-08-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-09-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-10-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-11-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-12-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
```

Rapporti e cruscotti digitali Salesforce

Salesforce offre una potente suite di strumenti di reportistica che, insieme, facilitano la comprensione e l'utilizzo dei dati.

Raccolta di dati con i rapporti

I rapporti consentono di accedere ai dati accumulati dall'organizzazione nel tempo e di prendere decisioni disponendo delle informazioni necessarie. È possibile esaminare i dati della propria organizzazione in combinazioni quasi infinite, visualizzarli in formati facilmente comprensibili e condividere le indicazioni così ottenute con altri mediante i cruscotti digitali.

Condivisione delle conoscenze con i cruscotti digitali

I cruscotti digitali aiutano a comprendere visivamente condizioni aziendali in mutamento, per consentire all'utente di assumere decisioni basate sui dati in tempo reale raccolti con i rapporti. Utilizzare i cruscotti digitali per aiutare gli utenti a identificare le tendenze, a ordinare le quantità e a misurare l'impatto delle loro attività.

Rapporti e cruscotti digitali Salesforce

Rapporti

Informazioni sui rapporti

I rapporti consentono di accedere ai propri dati di Salesforce. Prima di creare, consultare e condividere rapporti, leggere queste nozioni fondamentali al riguardo.

Nel prepararsi a eseguire rapporti sui dati di Salesforce, tenere presenti i seguenti suggerimenti:

- I rapporti progettati correttamente vengono eseguiti più velocemente.
- Prima di creare un rapporto, può essere utile mettere per iscritto le singole domande a cui il rapporto deve rispondere. In questo modo, il rapporto restituirà sicuramente tutti i dati desiderati.
- I rapporti si condividono tramite cartelle. Chiunque è autorizzato ad accedere alla cartella in cui è salvato un rapporto potrà accedere anche al rapporto. Controllare che la cartella in cui si salva il rapporto sia quella corretta.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

Prima di creare il primo rapporto è bene acquisire dimestichezza con le funzioni e i concetti che seguono.

Generatore di rapporti

Il *generatore di rapporti* è uno strumento grafico con trascinamento della selezione che si usa per creare i rapporti e modificare quelli esistenti. Il generatore di rapporti è lo strumento in cui si scelgono il tipo e il formato del rapporto e i campi che andranno a comporlo.

Per avviare il generatore di rapporti, fare clic su **Nuovo rapporto**.

Campi

I singoli risultati di un rapporto sono descritti da uno o più *campi*. Se si immagina il rapporto come una tabella con delle informazioni, ogni riga sarà un risultato e ogni colonna un campo.

Si immagini ad esempio che un responsabile risorse umane crei un rapporto sui dipendenti. Ogni risultato corrisponde a un dipendente e ogni campo è un'informazione diversa sul dipendente: nome, cognome, qualifica, data di inizio e così via.

Quando si crea o si modifica un rapporto si scelgono i campi da includere nel rapporto. Perché il rapporto sia eseguito velocemente, è opportuno includere solo i campi realmente necessari.

Filtri

Per limitare i dati restituiti dal rapporto si utilizzano i *filtri*. I filtri sono utili per svariati motivi, ad esempio per concentrare il rapporto su dati specifici o per garantirne un'esecuzione rapida.

Si immagini ad esempio che il rapporto restituisca tutti i casi della società ma che si desideri visualizzare solo i casi aperti che ci sono stati assegnati. Filtrare il rapporto sul campo `Titolare` e sul campo `Stato`.

Aggiungere i filtri nel generatore di rapporti. In Lightning Experience è anche possibile aggiungere, modificare o eliminare i filtri mentre si consulta un rapporto.

Tipi di rapporto

Il *tipo di rapporto* determina i campi che sono disponibili nel rapporto. Ad esempio, i rapporti File e Contenuto contengono campi come `ID file`, `Nome file` e `Download totali`. I rapporti Account contengono campi come `ID account`, `Nome account` e `Telefono`.

La prima cosa da fare quando si crea un rapporto è scegliere un tipo di rapporto.

Formato del rapporto

Il *formato del rapporto* specifica come vengono presentati i risultati del rapporto. I formati possibili sono tabulare, di riepilogo, a matrice o unito. I rapporti uniti non sono disponibili in Lightning Experience.

Generazione di un rapporto

Per interrogare i dati di Salesforce, creare un rapporto per ottenere le risposte desiderate.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

IN QUESTA SEZIONE:

1. Generazione di un nuovo rapporto

   Generatore di rapporti è uno strumento con trascinamento della selezione per l'accesso rapido e completo ai dati. Utilizzarlo per impostare nuovi rapporti e modificare quelli esistenti.

2. Rapporti sulle variazioni storiche

   Oltre all'esecuzione di aggiornatissimi rapporti standard sullo stato corrente dell'azienda, è possibile analizzare le variazioni giornaliere e settimanali di opportunità, casi, previsioni e oggetti personalizzati.

3. Rapporto sui dati cronologici con istantanee del rapporto

   Un'istantanea del rapporto consente di eseguire rapporti sui dati cronologici. Gli utenti autorizzati possono salvare i risultati dei rapporti in formato tabulare o riepilogativo sui campi di un oggetto personalizzato e quindi mappare tali campi ai campi corrispondenti su un oggetto di destinazione. Possono quindi pianificare quando eseguire il rapporto per caricare i campi dell'oggetto personalizzato con i dati del rapporto. Le istantanee del rapporto consentono di lavorare con i dati dei rapporti in modo analogo agli altri record di Salesforce.

4. Creazione di rapporti su oggetti correlati con i filtri incrociati

   Utilizzare un filtro incrociato per definire più precisamente i risultati, includendo o escludendo record di oggetti correlati, senza dover scrivere formule o codice. I filtri incrociati si possono applicare da soli o abbinati ai filtri di campo.

5. Attribuzione rapida delle categorie con i bucket

   L'*inserimento in bucket* consente di classificare rapidamente i record dei rapporti senza creare una formula o un campo personalizzato. Creare un campo bucket significa definire più categorie (bucket) utilizzate per raggruppare i valori dei rapporti.

6. Combinazione di tipi diversi di informazioni in un rapporto unito

   Il formato di rapporto unito consente di visualizzare tipi diversi di informazioni in un solo rapporto. Un rapporto unito può contenere dati di più tipi di rapporti standard o personalizzati.

7. Rappresentazione grafica dei dati del rapporto

   Per semplificare e velocizzare l'interpretazione dei dati, visualizzarli in un grafico. I grafici sono visualizzati sopra la tabella del rapporto e consentono agli utenti di avere un'idea dei dati prima di esaminare i dettagli. Utilizzare i grafici a linee per tenere traccia delle modifiche nel tempo oppure i grafici a barre o a torta per confrontare i valori in un dato momento. I grafici si possono visualizzare anche nei componenti dei cruscotti digitali.

8. Visualizzazione dei dati dei rapporti in tabelle

   Per consentire ai lettori di individuare facilmente i dati, provare a nascondere dettagli e intervalli, limitando il numero di risultati visualizzati ed evidenziando i dati a colori. È inoltre possibile visualizzare la tabella in un componente del cruscotto digitale.

9. Rapporti sui dati di Salesforce in Excel

   Connect per Office comprende un componente aggiuntivo di Excel che consente di accedere in maniera protetta ai rapporti Salesforce da Microsoft® Excel®. Si creano i rapporti desiderati in Salesforce, quindi si trasferiscono in un foglio di lavoro di Excel e si utilizzano le formule, i grafici e le tabelle pivot di Excel per personalizzare e analizzare i dati.

10. Aggiornamento della creazione guidata rapporto

    Il Generatore di rapporti, un efficace editor con trascinamento della selezione, è lo strumento standard per la creazione e la modifica dei rapporti. Se la propria organizzazione sta ancora utilizzando la vecchia Creazione guidata rapporto, è opportuno eseguire l'aggiornamento al Generatore di rapporti.

Generazione di un nuovo rapporto

Generatore di rapporti è uno strumento con trascinamento della selezione per l'accesso rapido e completo ai dati. Utilizzarlo per impostare nuovi rapporti e modificare quelli esistenti.

Per personalizzare un rapporto esistente con il Generatore di rapporti, fare clic sul nome di un rapporto e scegliere **Personalizza**. Per ottimizzare l'utilizzo di tutta la schermata, il Generatore di rapporti utilizza un'intestazione di pagina compressa. Per visualizzare le schede della propria applicazione è sufficiente chiudere il generatore o fare clic sul logo di Salesforce.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:
- "Crea e personalizza rapporti"

  E

  "Generatore di rapporti"

IN QUESTA SEZIONE:

1. Scelta di un tipo di rapporto

   Un tipo di rapporto è un insieme di regole che determinano quali record e campi vengono visualizzati in un rapporto. È possibile iniziare con uno dei tipi di rapporto standard disponibili o utilizzare un tipo di rapporto personalizzato fornito dall'amministratore.

2. Scelta del formato di un rapporto

   Un rapporto può utilizzare il formato tabulare, di riepilogo, a matrice o unito. Scegliere un formato abbastanza complesso da acquisire i dati che si desidera visualizzare, ma abbastanza semplice da comunicarli in modo efficace.

3. Creazione di un rapporto

   Se non esiste un rapporto da clonare, è possibile crearne uno nuovo.

4. Creazione di un rapporto personalizzato

   Per soddisfare esattamente le esigenze dell'organizzazione, è possibile personalizzare i rapporti standard o creare rapporti personalizzati ex novo.

5. Creazione di un rapporto personalizzato in modalità di accessibilità

6. Raggruppamento dei dati dei rapporti

   È possibile raggruppare insieme i dati delle colonne o delle righe nei rapporti di riepilogo, a matrice e uniti per visualizzare informazioni significative. Ad esempio, si possono raggruppare le opportunità per Data chiusura per vedere le opportunità chiuse, o raggruppare i casi per prodotto per vedere il numero di casi per ciascun prodotto. È possibile avere raggruppamenti all'interno dei raggruppamenti.

7. Proseguire il lavoro su un rapporto durante il caricamento dell'anteprima

   Per la maggior parte delle operazioni è possibile proseguire il lavoro sul rapporto durante il caricamento dell'anteprima. Ad esempio, quando si modifica un rapporto è possibile trascinarvi più campi e quindi creare un gruppo durante il caricamento di queste colonne.

8. Personalizzazione dei rapporti

   Il *Generatore di rapporti* è un editor grafico per i rapporti. La schermata Generatore di rapporti consente di lavorare con i campi e i filtri del rapporto e visualizza un'anteprima del rapporto con solo alcuni dati.

9. Campi di rapporti

   Nel riquadro Campi sono elencati i campi nel tipo di rapporto selezionato, organizzati in base alla cartella. Vengono inoltre elencate le formule di riepilogo personalizzate, che è possibile creare, modificare ed eliminare.

10. Riepilogo dei dati dei rapporti

    Un campo di riepilogo contiene valori numerici di cui si desidera conoscere la somma, la media o il valore massimo o minimo. I campi di riepilogo mostrano tutti i livelli di raggruppamento. Nei rapporti di riepilogo e a matrice compaiono anche al livello del totale complessivo.

11. Creazione dei totali parziali del rapporto

    La creazione dei totali parziali dei rapporti offre uno strumento per analizzare le tendenze dei dati. È possibile raggruppare insiemi di informazioni, ordinare i raggruppamenti e confrontare i totali parziali di ciascun insieme con il totale generale. Nei rapporti uniti e di riepilogo è anche possibile calcolare il totale parziale in base a più campi per ottenere insiemi concatenati di informazioni.

12. Totali intelligenti nei rapporti

    I totali "intelligenti" consentono di contare solo una volta i dati duplicati nel calcolo di un totale o di un totale parziale. Salesforce utilizza i totali "intelligenti" quando si eseguono rapporti che includono dati duplicati nelle colonne scelte per il calcolo del totale o della media.

13. Uso delle formule nei rapporti

    Le formule consentono di creare riepiloghi personalizzati in base ai valori calcolati utilizzando i dati del rapporto. Queste formule possono in seguito essere utilizzate come colonne nel rapporto.

14. Applicazione di filtri ai dati dei rapporti

    Per incentrare il rapporto sui dati che interessano, impostare filtri standard, filtri di campo, logica dei filtri, filtri incrociati e limiti di righe.

15. Salvataggio dei rapporti

    Fare clic su **Salva** per aggiornare un rapporto esistente con modifiche recenti o su **Salva con nome** per clonare il rapporto originale senza modificarlo. In Lightning Experience, fare clic su **Clona** per clonare il rapporto.

VEDERE ANCHE:

Proseguire il lavoro su un rapporto durante il caricamento dell'anteprima
Creazione di un rapporto
Creazione di un rapporto
Campi di rapporti
Scelta di un tipo di rapporto
Personalizzazione dei rapporti
Scelta del formato di un rapporto
Creazione di un rapporto personalizzato
Combinazione di tipi diversi di informazioni in un rapporto unito

Scelta di un tipo di rapporto

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:

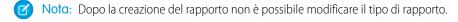
- "Crea e personalizza rapporti"

  E

  "Generatore di rapporti"

Un tipo di rapporto è un insieme di regole che determinano quali record e campi vengono visualizzati in un rapporto. È possibile iniziare con uno dei tipi di rapporto standard disponibili o utilizzare un tipo di rapporto personalizzato fornito dall'amministratore.

La scelta del tipo di rapporto più appropriato è una delle fasi più importanti nella procedura di creazione di un rapporto.

1. Nella scheda Rapporti, fare clic su **Nuovo rapporto**.
2. Selezionare il tipo di rapporto e fare clic su **Crea**.

Per ulteriori informazioni, vedere le sezioni dedicate ai tipi di rapporti standard e personalizzati.

IN QUESTA SEZIONE:

Tipi di rapporto standard

Salesforce dispone di un'ampia gamma di tipi di rapporti standard che si possono personalizzare in base alle esigenze specifiche. Raramente si rende necessario creare un rapporto completamente nuovo.

Tipi di rapporti personalizzati predefiniti

Alcune funzionalità di Salesforce vengono fornite con tipi di rapporti personalizzati già progettati per l'utente, che in questo modo può evitare di creare un nuovo rapporto.

VEDERE ANCHE:

Perché il rapporto non restituisce i dati previsti?

Tipi di rapporto standard

Salesforce dispone di un'ampia gamma di tipi di rapporti standard che si possono personalizzare in base alle esigenze specifiche. Raramente si rende necessario creare un rapporto completamente nuovo.

 Suggerimento: Se la visibilità delle cartelle nella scheda Rapporti è stata personalizzata dall'amministratore, alcune di queste cartelle potrebbero non essere visibili.

Se non si riesce a trovare un rapporto da personalizzare in base alle proprie esigenze, è possibile anche creare un nuovo rapporto personalizzato per accedere esattamente alle informazioni desiderate.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** (i rapporti che si possono visualizzare sono determinati dalla versione).

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per eseguire i rapporti:
- "Esegui rapporti"

Per pianificare i rapporti:
- "Pianifica rapporti"

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:
- "Crea e personalizza rapporti"

  E

  "Generatore di rapporti"

IN QUESTA SEZIONE:

1. Rapporti account e referenti

   I rapporti account e referenti forniscono informazioni sugli account attivi, trascurati o nuovi, ordinati per titolare dell'account o per partner. I due rapporti referenti standard consentono di creare una lista di distribuzione di referenti o di tenere traccia delle opportunità per ruolo referente.

2. Rapporti attività

   I rapporti attività sono utili per raccogliere informazioni sulle attività aperte e completate, sugli eventi multiutente o sulle richieste di approvazione in sospeso per cui l'utente è responsabile approvazioni delegato.

3. Rapporti amministrativi

   I rapporti amministrativi consentono di analizzare gli utenti di Salesforce, i documenti e le richieste di approvazione in sospeso. È possibile eseguire un rapporto sugli utenti di Salesforce attivi e vedere chi ha effettuato l'accesso.

4. Rapporti campagna

   Utilizzare i rapporti campagna per analizzare le attività di marketing. È possibile generare rapporti sull'utile sul capitale investito (ROI) delle campagne, tenere traccia dei destinatari delle campagne e di coloro che hanno risposto o analizzare le opportunità derivate.

5. Rapporti file e contenuto

   Eseguire Rapporti file e contenuto per analizzare in che modo gli utenti interagiscono con i file e Salesforce CRM Content.

6. Rapporti previsioni

   I rapporti previsioni forniscono informazioni sui dati delle previsioni personalizzabili.

7. Rapporti lead

   Utilizzare i rapporti lead per mostrare informazioni relative alla fonte e allo stato dei lead, il tempo impiegato per rispondere ai lead, i lead trascurati e la cronologia dei campi dei lead.

8. Rapporti opportunità

   Visualizzazione di informazioni standard sulle opportunità, compresi titolari, account, fasi, ammontare e altro ancora. Le impostazioni predefinite mostrano le informazioni dei singoli oggetti di uso più comune, ma è possibile personalizzare il rapporto per visualizzare altre informazioni quali la fonte della campagna principale, la categoria di previsione e il preventivo sincronizzato.

9. Rapporti prodotto e asset

   Utilizzare i rapporti sui prodotti e gli asset per visualizzare le informazioni relative ai prodotti installati per gli utenti. In questo modo si possono individuare gli asset di cui dispongono i clienti e i casi compilati per un asset specifico o identificare gli asset non associati a un prodotto.

10. Rapporti Self-Service

    I rapporti Self-Service consentono di analizzare l'efficacia del portale Self-Service e di capire quanti casi vengono visualizzati, quanti clienti stanno effettuando l'accesso o che cosa pensano i clienti delle soluzioni che vengono proposte.

11. Rapporti sulle attività di assistenza

    Utilizzare i rapporti assistenza per tenere traccia del numero di casi creati, dei commenti ai casi, dei casi generati da messaggi email, dei titolari dei casi, dei ruoli referenti dei casi, dei casi con soluzioni, dell'intervallo di tempo trascorso da quando il caso ha cambiato stato o titolare e della cronologia dei casi.

VEDERE ANCHE:

Trovare un rapporto

La pagina Esecuzione rapporto

Creazione di un rapporto personalizzato

I rapporti forniscono l'accesso ai dati

Rapporti account e referenti

I rapporti account e referenti forniscono informazioni sugli account attivi, trascurati o nuovi, ordinati per titolare dell'account o per partner. I due rapporti referenti standard consentono di creare una lista di distribuzione di referenti o di tenere traccia delle opportunità per ruolo referente.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** (i rapporti che si possono visualizzare sono determinati dalla versione).

Rapporti standard: Cronologia dei campi

Se l'organizzazione tiene traccia della cronologia campi di account o referenti, è possibile eseguire rapporti su tali informazioni utilizzando il rapporto cronologia referenti o il rapporto cronologia account.

Rapporti standard: Account personali

Se l'organizzazione utilizza account personali, sono disponibili campi specifici per gli account personali che sono preceduti da `Account personale:` nei rapporti degli account. È inoltre possibile includere il campo `È account personale` sia nei rapporti account sia nei rapporti referenti. L'amministratore può avere assegnato un'etichetta diversa a `Account personale`.

Stampa unione globale

È inoltre possibile creare un rapporto con le informazioni sui referenti, esportare tali dati in Microsoft® Excel® e quindi utilizzarli per una stampa unione globale in Microsoft® Word®.

`Ultima attività`

La data `Ultima attività` negli elenchi correlati e nei rapporti indica l'ultima volta in cui un utente dell'organizzazione ha intrapreso un'azione su un account o su un referente. Può trattarsi della data e dell'ora dell'evento più recente o della data di scadenza dell'operazione chiusa più di recente correlata all'account o al referente.

Filtro `Visualizza` per i rapporti account

I filtri standard `Visualizza` per i rapporti account consentono di limitare i dati di account mediante le seguenti opzioni che variano in base alla versione in uso e all'impostazione dell'organizzazione.

- Account personali: mostra gli account di cui l'utente è titolare.
- Account del team account personale: mostra gli account per i quali l'utente fa parte del relativo team account.
- Team account personale e account personali: mostra gli account di cui è titolare l'utente e quelli per i quali l'utente fa parte del relativo team account.
- Account del team personale: mostra gli account personali e gli account di cui sono titolari tutti i subordinati nella gerarchia dei ruoli.

- Territori personali: per le organizzazioni che utilizzano la gestione dei territori questa opzione mostra account che appartengono ai territori a cui si è assegnati.
- Account del team territorio personale: per le organizzazioni che utilizzano la gestione dei territori questa opzione mostra account che appartengono ai territori e ai discendenti dei territori.
- team account del team personale e rispettivi account: per coloro che fanno capo all'utente nella gerarchia dei ruoli, mostra account di cui sono titolari o per i quali fanno parte del relativo team account.
- Tutti gli account visibili: mostra tutti gli account visibili all'utente in base al modello di condivisione.
- Territori: per le organizzazioni che utilizzano la gestione dei territori, l'ulteriore filtro `Territori` può essere impostato su Tutti, Più territori o Territorio mancante. Nei tipi di rapporto personalizzato, quando si utilizza il filtro `Territori` che include i territori, nei risultati del rapporto non compare Più territori o Territori mancanti.
- Portale Clienti: Se l'organizzazione utilizza un Portale Clienti Salesforce, aggiungere il campo `Account Portale Clienti` ai rapporti account per visualizzare gli account dotati di referenti abilitati all'utilizzo del portale.

VEDERE ANCHE:

La pagina Esecuzione rapporto

Limitazione dei risultati dei rapporti

Rapporti attività

I rapporti attività sono utili per raccogliere informazioni sulle attività aperte e completate, sugli eventi multiutente o sulle richieste di approvazione in sospeso per cui l'utente è responsabile approvazioni delegato.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** (i rapporti che si possono visualizzare sono determinati dalla versione).

I rapporti attività standard consentono di selezionare l'intervallo di date e lo stato delle attività che si desidera includere ed elencano le operazioni e gli appuntamenti per l'intervallo selezionato o gli eventi con tutti gli invitati.

È inoltre possibile creare rapporti personalizzati per le attività facendo clic sulla scheda Rapporti, quindi su **Nuovo rapporto** e scegliendo **Attività** come tipo di dati.

Nota: fare clic su **Mostra gerarchia** per visualizzare la gerarchia dei ruoli dell'organizzazione sopra i risultati del rapporto. La gerarchia dei ruoli si può utilizzare per condividere i dati del rapporto con persone di livello gerarchico diverso. Ad esempio, se si vede **CEO > VP Vendite globali > Direttore Operazioni di vendita**, i dati visualizzati sono quelli per il ruolo Direttore Operazioni di vendita. Fare clic sul nome di qualsiasi ruolo per visualizzare e condividere i dati visibili per le persone in quel ruolo.

Funzioni speciali dei rapporti attività

Quando si eseguono rapporti attività, prestare attenzione ai seguenti punti:

Rapporti standard

- Scegliere il rapporto Stato email HTML se si tiene traccia dell'email HTML. In questo modo nel rapporto Stato email HTML verrà incluso ogni dettaglio sui lead e i referenti.
- Scegliere il rapporto Eventi con invitati per includere nel rapporto solo gli eventi multiutente. I filtri standard per gli eventi con invitati sono:
  - Assegnato a...: mostra solo gli eventi multiutente di cui si è titolari.
  - Assegnato al team di...: mostra gli eventi multiutente di cui sono titolari tutti i membri del proprio team.
  - L'invitato è...: mostra solo gli eventi multiutente a cui si è invitati.
  - L'invitato fa parte del team di...: mostra gli eventi multiutente a cui sono invitati tutti i membri del proprio team.

- Il rapporto Richieste di approvazione delegate personali elenca tutte le richieste di approvazione per cui si ha la procura di approvazione. Tenere presente che il rapporto Tutte le richieste di approvazione in sospeso è elencato nella cartella Rapporti attività.
- Nelle organizzazioni che utilizzano le versioni Professional Edition, Enterprise Edition, Unlimited Edition, Performance Edition e Developer Edition, per mostrare le attività relative a coloro che fanno capo all'utente, utilizzare i link **Gerarchia** nel rapporto Operazioni e appuntamenti. È possibile visualizzare solo le attività di cui è titolare l'utente o coloro che fanno capo all'utente nella gerarchia dei ruoli.
- Se l'organizzazione utilizza le attività condivise, i rapporti (compresi i tipi di rapporto personalizzato e i rapporti Operazioni ed eventi) mostrano risultati diversi a seconda delle autorizzazioni di cui si dispone. Si immagini di generare un rapporto sugli eventi e che i risultati del rapporto contengano un evento relativo a due o più referenti per cui vi sono anche degli invitati. Per l'amministratore, i risultati del rapporto mostrano un evento per il referente principale, più un evento separato per ciascun invitato. Per gli utenti non amministratori, i risultati del rapporto mostrano un solo evento, relativo al referente principale.

Tipi di rapporto

- Utilizzando il Generatore di rapporti, è possibile creare rapporti attività che mostrano le attività relative a un altro tipo di record. Ad esempio, un rapporto personalizzato attività con lead mostra le attività associate ai lead.
- I rapporti attività con lead non riportano i dati per i campi `Indirizzo (riga 1)`, `Indirizzo (riga 2)` e `Indirizzo (riga 3)`.

Suggerimenti per i rapporti attività

- Impostare un criterio di ricerca "Invito evento uguale a 0" per escludere gli eventi costituiti da inviti a riunioni inviati agli utenti per un evento multiutente.
- Le attività archiviate non sono incluse nei rapporti. Gli eventi e le operazioni chiuse più vecchi di un anno vengono archiviati. Le operazioni aperte non vengono invece archiviate. È comunque possibile visualizzare le attività archiviate di un record facendo clic su **Visualizza tutto** nella sezione `Cronologia attività` della pagina dei dettagli di un record.
- Le attività relative a referenti privati compaiono solo nei rapporti del titolare del referente.
- I filtri standard per i rapporti sulle attività consentono di limitare i risultati dei rapporti mediante le seguenti opzioni. A seconda della versione in uso, alcune opzioni non sono visibili.
  - Attività personali: mostra le attività di cui si è titolari.
  - Attività delegate personali: mostra le attività create ma di cui è titolare un altro utente con il proprio stesso ruolo o con un ruolo inferiore nella gerarchia.
  - Attività del team personale: mostra le attività di cui sono titolari gli utenti che fanno capo al proprio ruolo nella gerarchia dei ruoli.
  - Tutte le attività: mostra tutte le attività visibili in base al proprio modello di condivisione.
- Se un messaggio di errore segnala che ci sono troppi risultati per il rapporto attività, personalizzare il rapporto applicando un filtro a un campo elenco di selezione, testo o data. In alternativa, eseguire nuovamente il rapporto utilizzando un diverso tipo di dati di attività, ad esempio “Attività con account” o “Attività con opportunità”.

VEDERE ANCHE:

La pagina Esecuzione rapporto

Limitazione dei risultati dei rapporti

Rapporti amministrativi

AUTORIZZAZIONI UTENTE	
Per visualizzare la cartella Rapporti amministrativi:	"Visualizza impostazione e configurazione"
Per eseguire i rapporti utenti:	"Esegui rapporti" E "Visualizza impostazione e configurazione"
Per creare, modificare, salvare ed eliminare rapporti utenti:	"Crea e personalizza rapporti" E "Visualizza impostazione e configurazione"
Per eseguire i rapporti documenti:	"Esegui rapporti"
Per creare, modificare, salvare ed eliminare rapporti:	"Crea e personalizza rapporti"
Per eseguire rapporti su richieste di approvazione in sospeso:	"Esegui rapporti" E "Visualizza tutti i dati"

EDIZIONI
Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience
Disponibile nelle versioni: **Contact Manager Edition**, **Group Edition**, **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

I rapporti amministrativi consentono di analizzare gli utenti di Salesforce, i documenti e le richieste di approvazione in sospeso. È possibile eseguire un rapporto sugli utenti di Salesforce attivi e vedere chi ha effettuato l'accesso.

Nota: Nella scheda Rapporti, la cartella Rapporti amministrativi viene visualizzata solo se si dispone dell'autorizzazione "Visualizza impostazione e configurazione". Questa autorizzazione non è necessaria per visualizzare il tipo di rapporto Rapporti amministrativi: tutti gli utenti possono visualizzarlo e gestire tutti i rapporti documenti associati a tale tipo. È necessario disporre dell'autorizzazione per visualizzare altri tipi di rapporti associati a tale tipo, quali i rapporti utenti e i rapporti su richieste di approvazione.

Funzioni speciali dei rapporti amministrativi

Quando si eseguono rapporti amministrativi, prestare attenzione ai seguenti punti:

Rapporti standard

- Il rapporto Tutti gli utenti attivi elenca gli utenti attivi nell'organizzazione con la data dell'ultimo accesso.
- Il rapporto Utenti che hanno effettuato l'accesso questa settimana elenca tutti gli utenti che hanno effettuato l'accesso a Salesforce negli ultimi sette giorni. Se Comunità è stato abilitato, è possibile aggiungere una colonna `Comunità` in modo da poter vedere anche in quali comunità gli utenti hanno effettuato l'accesso.
- Il rapporto Documenti elenca i documenti all'interno di ogni cartella di documenti.
- Il rapporto Tutte le richieste di approvazione in sospeso elenca le richieste di approvazione che sono in attesa di approvazione per ciascun processo di approvazione. Tenere presente che il rapporto Richieste di approvazione delegate personali è elencato nella cartella Rapporti attività.
- Se l'organizzazione utilizza i territori, il Rapporto territori utenti incluso nella cartella Rapporti territori riepiloga i territori ai quali sono stati assegnati degli utenti.

Tipi di rapporto

- Creare un rapporto personalizzato che elenca i rapporti dell'organizzazione e la data dell'ultimo utilizzo di ciascun rapporto. Scegliere Rapporti amministrativi e selezionare Rapporti come tipo di rapporto.
- Se l'organizzazione utilizza Comunità, è possibile eseguire un rapporto sulla cronologia di accesso dei membri esterni delle comunità.
  1. Creare un rapporto personalizzato.
  2. Scegliere Rapporti amministrativi.
  3. Selezionare Utenti come tipo di rapporto.
  4. Aggiungere `Comunità` alle colonne del rapporto.
  5. Aggiungere un filtro che includa i profili degli utenti delle comunità.
- Se la propria organizzazione utilizza un Portale Clienti Salesforce, è possibile eseguire rapporti sugli utenti del Portale Clienti:
  1. Creare un rapporto personalizzato.
  2. Scegliere Rapporti amministrativi.
  3. Selezionare Utenti come tipo di rapporto.
  4. Aggiungere `Tipo di licenza`, `Profilo` e `Ruolo` alle colonne del proprio rapporto. Non è possibile eseguire rapporti sui ruoli per gli utenti del portale a volume elevato poiché questi non dispongono di ruoli.

     Nota: gli insiemi di autorizzazioni non sono supportati.

  È possibile inoltre aggiungere il campo `Account Portale Clienti` ai rapporti account per visualizzare gli account dotati di referenti abilitati all'utilizzo del portale.
- è possibile creare tipi di rapporto personalizzati a partire dai quali gli utenti possono eseguire i propri rapporti sui rapporti e sui cruscotti digitali dell'organizzazione. Durante la definizione di un tipo di rapporto personalizzato, selezionare Rapporti o Cruscotti digitali nell'elenco a discesa `Oggetto principale` della pagina Nuovo tipo di rapporto personalizzato.

Suggerimenti per i rapporti amministrativi

- Gli utenti dotati dell'autorizzazione "Gestisci utenti interni" possono creare un rapporto utente personalizzato in cui siano elencati i dettagli dei tentativi di accesso degli utenti. I campi pertinenti, come `Data/ora di accesso`, `Indirizzo IP di origine` e `Stato accesso`, sono raggruppati nella sezione Cronologia accessi della fase Seleziona colonne. Tenere presente che il campo `Tipo di client` mostra la modalità di accesso dell'utente: tramite un browser o un'altra interfaccia, come Connect per Lotus Notes o un portale partner. È inoltre possibile vedere quali utenti non hanno mai effettuato l'accesso, impostando i criteri dei rapporti: scegliere il campo `Data/ora di accesso` e l'operatore "uguale a", lasciando vuoto il terzo campo.

VEDERE ANCHE:

La pagina Esecuzione rapporto
Limitazione dei risultati dei rapporti

Rapporti campagna

Utilizzare i rapporti campagna per analizzare le attività di marketing. È possibile generare rapporti sull'utile sul capitale investito (ROI) delle campagne, tenere traccia dei destinatari delle campagne e di coloro che hanno risposto o analizzare le opportunità derivate.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

Funzioni speciali dei rapporti campagna

Quando si eseguono rapporti campagna, prestare attenzione ai seguenti punti:

Rapporti standard

- Nel Rapporto dettagli campagne personalizzato e nel Rapporto analisi utile sul capitale investito per campagna è possibile includere statistiche della gerarchia campagne che forniscono valori aggregati per una campagna controllante e tutte le campagne direttamente subordinate a essa nella gerarchia delle campagne. Se le campagne includono un elenco di selezione personalizzato che indica il livello gerarchico, ad esempio "strategia", "programma" e "iniziativa"), è possibile eseguire un rapporto che sintetizzi i dati a qualsiasi livello gerarchico di tutte le campagne.
- Utilizzare il rapporto Lead campagna o Referenti campagna per elencare i lead o i referenti associati alle campagne.
- Utilizzare il Rapporto membro campagna per visualizzare un elenco dei membri delle campagne ordinato in base alla campagna.
- Utilizzare il Rapporto analisi membro campagna per ottenere il riepilogo delle informazioni relative a coloro che hanno risposto alle campagne.
- Utilizzare il Rapporto reddito campagna per analizzare le opportunità derivate dalle campagne. Nelle versioni Enterprise Edition, Unlimited Edition, Performance Edition e Developer Edition questo rapporto consente inoltre di analizzare i prodotti, nonché le pianificazioni di quantità e di reddito.
- Il Rapporto analisi utile sul capitale investito per campagna calcola gli utili derivanti dagli investimenti (ROI) e i costi medi per le campagne. L'utile sul capitale investito viene calcolato come utile netto (`Valore totale opportunità conseguite` - `Costo reale`) diviso per il `Costo reale`. Il risultato dell'utile sul capitale investito è espresso sotto forma di percentuale.
- Utilizzare il rapporto Campagne con opportunità influenzate per visualizzare le opportunità che sono state influenzate da più campagne.

   Nota: Le Campagne con opportunità influenzate rispettano le regole di condivisione su account, referenti e campagne. Nel rapporto non vengono visualizzati gli oggetti con regole di condivisione impostate su privato.

Tipi di rapporto

- Utilizzare il tipo di rapporto personalizzato Campagne con membri campagna per creare un rapporto che contenga informazioni su lead e referenti di più campagne. Utilizzare il Rapporto risultati campagne per visualizzare referenti e lead di una determinata campagna. Questi rapporti sono disponibili solo per gli utenti che dispongono dell'autorizzazione "Lettura" sia per i referenti che per i lead.
- Utilizzare il rapporto Campagne con lead e informazioni sui lead convertiti per visualizzare le informazioni sulla vita di un lead ordinate in base a una campagna o a più campagne.
- Utilizzare il rapporto Campagne con opportunità influenzate per visualizzare le opportunità che sono state influenzate da più campagne.

Suggerimenti per i rapporti campagna

- Alcuni rapporti consentono di limitare i dati a una sola campagna selezionando la campagna desiderata mediante l'icona di ricerca. Se l'utente che esegue il rapporto non è più autorizzato a visualizzare la campagna selezionata, il rapporto non mostrerà alcun risultato, come se la campagna fosse stata eliminata.
- `Stato membro` rappresenta lo stato di un lead o di un referente nell'ambito della campagna. Il titolare della campagna può creare fino a 50 valori di stato membro, ad esempio "Pianificata" "Inviata" o "Partecipazione". Ora è inoltre possibile aggiungere ai rapporti campagna i campi `Prima associazione membro`, `Risposto` e `Prima risposta membro`. Questi

campi consentono di visualizzare la data in cui il membro è stato aggiunto alla campagna, se il membro ha risposto alla campagna e la data in cui il membro ha risposto alla campagna per la prima volta.

- L'`Ultima attività` di una campagna rappresenta la scadenza più recente di un'attività presente nel record. Questa data viene impostata dalle seguenti attività passate o future:
  - Qualsiasi evento
  - Operazioni chiuse

VEDERE ANCHE:

La pagina Esecuzione rapporto

Limitazione dei risultati dei rapporti

Rapporti file e contenuto

Eseguire Rapporti file e contenuto per analizzare in che modo gli utenti interagiscono con i file e Salesforce CRM Content.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Contact Manager Edition**, **Group Edition**, **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

Rapporti file e contenuto standard

Eseguire questi rapporti predefiniti su file e contenuto.

Autori di contenuto
: Visualizzare il numero dei file, pacchetti di contenuti, Google Documenti e link Web pubblicati dai singoli autori in Salesforce CRM Content.

Intervallo di tempo pubblicazione contenuto
: Stabilire il numero dei file, pacchetti di contenuti, Google Documenti e link Web pubblicati in una libreria nel corso di un determinato intervallo di tempo.

Download file e contenuto
: Visualizzare quali utenti hanno scaricato quali file e quando li hanno scaricati.

Partecipazione file e contenuto
: Visualizzare quante volte un file è stato scaricato e condiviso e quanti "Mi piace" e commenti ha ricevuto.

Link file e contenuto
: Visualizzare i file che gli utenti condividono utilizzando le consegne contenuto o **Condividi tramite link**. Visualizzare quando è stato creato ogni link, quando scade, quando è avvenuto l'ultimo accesso, se è protetto con password e il numero totale di volte che è stato eseguito l'accesso al link. Ciascuno dei link in questo rapporto è disponibile per l'accesso da parte degli utenti esterni all'organizzazione.

Amministratori libreria
: Visualizzare il numero di file, pacchetti di contenuti, Google Documenti e link Web presenti in ogni libreria, nonché lo spazio di archiviazione file totale utilizzato dalle singole librerie.

Contenuto libreria
: Visualizzare il numero di file, pacchetti di contenuti, Google Documenti e link Web presenti in ogni libreria, nonché lo spazio di archiviazione file totale utilizzato dalle singole librerie.

Download di contenuto più frequenti
: Determinare quali file e pacchetti di contenuti sono scaricati più frequentemente e quali link Web e Google Documenti vengono aperti più spesso.

Maggior numero di abbonamenti al contenuto
: Determinare i file, i pacchetti di contenuti, i Google Documenti e i link Web con il maggior numero di abbonati.

Contenuto non aggiornato

Determinare quali file non sono stati scaricati o rivisti recentemente.

Tipi di rapporto file e contenuto

Creare rapporti standard su file e contenuti.

Rapporto contenuti

Generare un rapporto su Salesforce CRM Content.

Campo	Descrizione
`Archiviato`	Flag che indica se un file è stato archiviato. L'archiviazione di un file ne determina la rimozione dalla relativa libreria ma non lo elimina in modo permanente da Salesforce CRM Content. All'occorrenza, i file archiviati possono essere ripristinati.
`Contenuto creato da`	Un utente che ha contribuito mediante la pubblicazione del file, del pacchetto di contenuti, del Google Documento o del link Web.
`ID contenuto`	Identificatore che consente di raggruppare in base ai file, anziché in base alla versione. Il `Titolo contenuto` non è necessariamente univoco in quanto più versioni dello stesso file possono avere titoli diversi.
`Data di pubblicazione contenuto`	La data in cui un file, pacchetto di contenuti, Google Documento o link Web è stato pubblicato la prima volta.
`Titolo contenuto`	Il titolo di un file, pacchetto di contenuti, Google Documento o link Web.
`Tipo di record`	Il titolo del tipo di record associato al file, di un pacchetto di contenuti, di un Google Documento o di un link Web.
`Contenuto rappresentato`	Flag che indica se è rappresentato un determinano contenuto.
`Dimensioni contenuto singolo (MB)`	Le dimensioni di un file singolo che non includono le eventuali altre versioni dello stesso file.
`Data ultimo abbonamento`	Data dell'abbonamento più recente al contenuto.
`Numero download`	Il numero di volte in cui un file è stato scaricato o il numero totale di download in una libreria. Questo conteggio include anche il numero di volte in cui un Google Documento o link Web è stato aperto. Suggerimento: Per sapere quali utenti hanno scaricato un determinato file, aprire la pagina dei dettagli del contenuto del file e fare clic sulla scheda Download.
`Num. voti negativi`	Numero di voti negativi.
`Num. voti positivi`	Numero di voti positivi.
`Numero abbonamenti`	Il numero degli utenti che si sono abbonati a un file, un pacchetto di contenuti, un Google Documento o un link Web oppure il numero totale di abbonamenti in una libreria.
`Numero versioni`	Il numero di volte in cui è stata pubblicata una nuova versione di un file.
`Valutazione globale`	Il numero di voti positivi meno il numero di voti negativi. Ad esempio, se un file ha due voti positivi e nessun voto negativo, la sua `Valutazione globale` è 2.

Campo	Descrizione
`Tag`	Tag di Salesforce CRM Content assegnato a un file, a un pacchetto di contenuti, a un Google Documento o a un link Web.
`Dimensioni totali contenuto (MB)`	Le dimensioni di un file, comprensive di tutte le versioni del file.
`Data revisione versione`	La data e l'ora di pubblicazione di una nuova versione del file.
`Versione rivista da`	Utente che ha contribuito pubblicando la versione del file.
`Nome libreria`	Nome della libreria.
`Data creazione libreria`	Data e ora di creazione della libreria.

Rapporto Libreria e utenti

Generare un elenco degli utenti assegnati alle librerie.

Campo	Descrizione
`Amministratore`	Flag che indica se l'utente è amministratore di una libreria.
`Gruppo`	Flag che indica se il membro della libreria è un utente singolo o un gruppo pubblico.
`Data creazione libreria`	Data e ora di creazione della libreria.
`Nome libreria`	Nome della libreria.
`Nome membro`	Nome e cognome del membro della libreria.

Rapporto file e contenuto

Generare un rapporto sui file caricati nell'organizzazione.

Campo	Descrizione
`Archiviato`	Flag che indica se un file è stato archiviato. L'archiviazione di un file ne determina la rimozione dalla relativa libreria ma non lo elimina in modo permanente da Salesforce CRM Content. All'occorrenza, i file archiviati possono essere ripristinati.
`Titolo`	Il titolo di un file, pacchetto di contenuti, Google Documento o link Web.
`Creato da`	Utente che ha caricato il file, il pacchetto di contenuti, il Google Documento o il link Web.
`Data download`	Data del primo download del file.
`Scaricato da`	Utente che ha scaricato il file.
`Tipo di utente di download`	Tipo di profilo dell'utente che ha scaricato il file.
`Tipo di file`	Tipo MIME del file caricato.

Campo	Descrizione
ID	Identificatore che consente di raggruppare in base ai file, anziché in base alla versione. Il Titolo non è necessariamente univoco in quanto più versioni dello stesso file possono avere titoli diversi.
Ultima revisione di	Ultimo utente che ha modificato o caricato una nuova versione del file.
Data ultima revisione	Data dell'ultima revisione del file.
Mi piace	Numero di volte in cui i post del file hanno ricevuto un "Mi piace". Questo numero non tiene conto dei "Mi piace" applicati ai commenti sul post del file.
Link	Numero di link al file esterni generati. I link esterni vengono generati quando un utente condivide un file utilizzando **Condividi tramite link** o quando un utente condivide il contenuto di una libreria utilizzando una consegna di contenuti.
Commenti al post	Numero di commenti relativi ai post del file nei feed.
Post	Numero di volte in cui il file è stato inviato in un feed. Questo numero non tiene conto di quante volte il file è stato allegato a commenti sui post.
Data pubblicazione	La data in cui un file, pacchetto di contenuti, Google Documento o link Web è stato pubblicato o caricato la prima volta.
Condivisioni	Numero di volte in cui il file è stato inviato al feed di un utente, condiviso mediante **Condividi con altre persone** e condiviso mediante **Condividi con i gruppi**.
Dimensioni (MB)	Dimensioni della versione più recente del file in megabyte.
Download totali	Numero di volte in cui il file è stato scaricato.
Dimensioni totali (MB)	Dimensioni complessive di tutte le versioni del file caricate.
Versioni	Numero di versioni del file caricate.

Suggerimenti sull'uso dei rapporti file e contenuto

- Gli utenti di Salesforce CRM Content per cui è stata selezionata l'opzione Gestisci contenuto nelle autorizzazioni libreria possono ordinare i dati dei rapporti in base alle librerie a cui hanno accesso ("Librerie personali") o in base a tutte le librerie di un'organizzazione ("Tutte le librerie"). Gli utenti per cui l'opzione Gestisci contenuto non è stata selezionata possono ordinare i dati solo in base alle librerie a cui hanno accesso.
- Ordinare i rapporti personalizzati in base al Nome libreria per visualizzare i dati relativi ai singoli file nonché i riepiloghi sulle librerie, quali la quantità totale di memoria utilizzata e il numero dei download.
- Ordinare in base all'ID contenuto per visualizzare i dati relativi a un documento specifico.
- Se ci sono utenti del Portale Clienti o del portale partner con l'autorizzazione utente "Crea librerie", eseguire il rapporto Amministratori libreria per determinare quali nuove librerie sono state create dagli utenti dei portali.

VEDERE ANCHE:

La pagina Esecuzione rapporto

Limitazione dei risultati dei rapporti

Rapporti previsioni

I rapporti previsioni forniscono informazioni sui dati delle previsioni personalizzabili.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

 Nota: Queste informazioni sono valide per le previsioni personalizzabili e non per le previsioni collaborative.

 Nota: se la cartella Rapporti previsioni non è visualizzata, è possibile che l'organizzazione non abbia abilitato le previsioni personalizzabili. Previsioni personalizzabili include cinque tipi di rapporti standard. Non è possibile creare tipi di rapporti personalizzati con Previsioni personalizzabili.

Funzioni speciali dei rapporti previsioni personalizzabili

Quando si eseguono rapporti previsioni personalizzabili, prestare attenzione ai seguenti punti:

Rapporti standard

Creare un rapporto cronologia della previsione se si desidera includere le informazioni relative alle previsioni già inoltrate. Selezionare `Tutte le previsioni` per mostrare lo stato delle previsioni dopo ogni aggiornamento. Scegliere `Previsioni più recenti` per visualizzare solo lo stato corrente delle previsioni.

Tipi di rapporto

- Quando si crea un rapporto su previsioni personalizzate, scegliere il tipo di rapporto **Previsione personalizzabile: Previsioni opportunità** se si desidera includere informazioni sulle opportunità che contribuiscono alla previsione.
- È possibile includere campi utenti personalizzati nei rapporti su previsioni personalizzate per le opportunità come colonne e valori di colonne. I campi utente personalizzati sono disponibili come informazioni personalizzate per titolare di opportunità o per titolare di account. L'etichetta di un campo personalizzato verrà utilizzata sia per le informazioni relative al titolare dell'opportunità sia per quelle del titolare account, il che può dare origine a confusione se entrambi si trovano nello stesso rapporto e hanno etichette di campo simili.
- Se si dispone dell'autorizzazione “Visualizza tutte le previsioni”, i rapporti riepilogo previsione e cronologia della previsione comprendono tutti i dati degli utenti per la gerarchia delle previsioni scelta, compresi quelli degli utenti che nei rami della gerarchia delle previsioni non hanno un responsabile previsione.

Suggerimenti per i rapporti previsioni personalizzabili

- È necessario specificare un intervallo per il rapporto, per anno fiscale o data.
- I rapporti previsione comprendono le opportunità private.
- L'ammontare delle opportunità è incluso nei rapporti opportunità se l'opportunità è impostata per la chiusura entro il periodo di previsione.
- I rapporti previsioni includono solo le opportunità impostate per la chiusura entro il periodo di previsione, ad eccezione di quelle assegnate alla categoria di previsione Omessa.
- Creare un rapporto riepilogo previsione se si desidera visualizzare le informazioni relative all'ammontare presenti nella previsione senza i dettagli delle opportunità che contribuiscono a tale ammontare.
- Se l'organizzazione utilizza i territori, è possibile creare rapporti su previsioni personalizzate che riepilogano le informazioni in base al nome del territorio.
- È possibile visualizzare un rapporto previsione sulle opportunità in base alla gerarchia delle previsioni aumentando i dettagli della gerarchia delle previsioni.
  1. Selezionare il ruolo o il territorio desiderato dai link **Gerarchia**.
  2. Scegliere gli utenti o i team previsioni appropriati dagli ambiti **Mostra opportunità di proprietà di** o **Mostra previsioni di proprietà di** nella parte superiore del rapporto.
  3. Fare nuovamente clic su **Esegui rapporto** per aggiornare i dati del rapporto con i parametri selezionati.

Ad esempio, per visualizzare le informazioni sulle proprie opportunità, compresi i comandi Ignora effettuati sugli ammontari o le quantità delle opportunità e i comandi Ignora impartiti da utenti in posizione subordinata nella gerarchia delle previsioni, impostare il link **Gerarchia** nel proprio ruolo di previsione. Per visualizzare le informazioni sulle opportunità di utenti che occupano una posizione subordinata nella gerarchia delle previsioni, aggiungere dettagli in quel ruolo.

Avvertenza: la visualizzazione Team personale mostra le previsioni in diversi livelli di gerarchia. Di conseguenza, i valori possono essere inclusi in un totale previsioni per subordinato e in un totale previsioni per responsabile previsioni. Questo può portare a valori maggiori di quelli attesi nella colonna del totale perché gli importi dei subordinati vengono inclusi più volte nel totale.

Nota: fare clic su **Mostra gerarchia** per visualizzare la gerarchia dei ruoli dell'organizzazione sopra i risultati del rapporto. La gerarchia dei ruoli si può utilizzare per condividere i dati del rapporto con persone di livello gerarchico diverso. Ad esempio, se si vede **CEO > VP Vendite globali > Direttore Operazioni di vendita**, i dati visualizzati sono quelli per il ruolo Direttore Operazioni di vendita. Fare clic sul nome di qualsiasi ruolo per visualizzare e condividere i dati visibili per le persone in quel ruolo.

VEDERE ANCHE:

La pagina Esecuzione rapporto

Limitazione dei risultati dei rapporti

Rapporti lead

Utilizzare i rapporti lead per mostrare informazioni relative alla fonte e allo stato dei lead, il tempo impiegato per rispondere ai lead, i lead trascurati e la cronologia dei campi dei lead.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile nelle versioni: **Group Edition**, **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

Funzioni speciali dei rapporti lead

Quando si eseguono rapporti lead, prestare attenzione ai seguenti punti:

Rapporti standard

Scegliere il tipo di rapporto Cronologia lead per tenere traccia della cronologia dei campi standard e personalizzati dei lead della cui cronologia viene tenuta traccia. Utilizzare questo rapporto per visualizzare i valori vecchi e nuovi dei campi di cui viene tenuta traccia.

Suggerimento: se si dispone dell'autorizzazione “Crea e personalizza rapporti”, è possibile utilizzare l'elenco a discesa `Visualizza` in un Rapporto cronologia lead per visualizzare i dati della cronologia dei lead ordinati per Lead personali, Lead del team personale, Lead di proprietà degli utenti, Lead di proprietà delle aree di attesa e Tutti i lead.

Suggerimenti per i rapporti lead

- Limitare i dati visualizzati nel rapporto a "Lead del team personale" per visualizzare i lead di cui sono titolari coloro che fanno capo all'utente nella gerarchia dei ruoli.
- I rapporti lead possono visualizzare tutti i lead, sia convertiti che non convertiti. Per limitare il rapporto ai lead non convertiti, immettere il criterio di filtro “Convertito uguale a 0”.
- L'`Ultima attività` di un lead rappresenta la scadenza più recente di un'attività presente nel record. Questa data viene impostata dalle seguenti attività passate o future:
  - Qualsiasi evento
  - Operazioni chiuse
- È possibile creare un rapporto con le informazioni sui lead, esportare tali dati in Excel e quindi utilizzarli per una stampa unione globale in Microsoft® Word.

Limitazioni dei rapporti lead

- Non è possibile utilizzare condizioni di filtro per eseguire una ricerca sui risultati dei campi `Vecchio valore` e `Nuovo valore`.
- Non è possibile utilizzare la logica dei filtri se si filtra per *`Campo/Evento`*.

VEDERE ANCHE:

La pagina Esecuzione rapporto

Limitazione dei risultati dei rapporti

Rapporti opportunità

Visualizzazione di informazioni standard sulle opportunità, compresi titolari, account, fasi, ammontare e altro ancora. Le impostazioni predefinite mostrano le informazioni dei singoli oggetti di uso più comune, ma è possibile personalizzare il rapporto per visualizzare altre informazioni quali la fonte della campagna principale, la categoria di previsione e il preventivo sincronizzato.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

 Nota: fare clic su **Mostra gerarchia** per visualizzare la gerarchia dei ruoli dell'organizzazione sopra i risultati del rapporto. La gerarchia dei ruoli si può utilizzare per condividere i dati del rapporto con persone di livello gerarchico diverso. Ad esempio, se si vede **CEO > VP Vendite globali > Direttore Operazioni di vendita**, i dati visualizzati sono quelli per il ruolo Direttore Operazioni di vendita. Fare clic sul nome di qualsiasi ruolo per visualizzare e condividere i dati visibili per le persone in quel ruolo.

Le impostazioni predefinite per questo rapporto sono:

Formato

Tabulare

Colonne selezionate

Tipo di informazioni sugli oggetti	Colonne
Informazioni sull'opportunità	• `Nome opportunità` • `Ammontare` • `Data chiusura` • `Fase` • `Durata` • `Tipo` • `Probabilità (%)` • `Fonte del lead` • `Periodo fiscale` • `Fase successiva` • `Data creazione`
Informazioni sul titolare opportunità	• `Titolare opportunità` • `Ruolo titolare`
Informazioni sull'account	• `Nome account`

IN QUESTA SEZIONE:

15. Creazione di un rapporto opportunità personalizzato

    È possibile creare ed eseguire rapporti opportunità personalizzati per includere informazioni relative a oggetti associati quali prodotti, partner e preventivi.

VEDERE ANCHE:

La pagina Esecuzione rapporto

Limitazione dei risultati dei rapporti

Rapporti opportunità

Rapporti opportunità

I rapporti opportunità forniscono informazioni sulle opportunità, compresi titolari, account, fasi, ammontare e altro ancora. Le impostazioni predefinite mostrano le informazioni dei singoli oggetti di uso più comune, ma è possibile personalizzare il rapporto per visualizzare altre informazioni quali la fonte della campagna principale, la categoria di previsione e il preventivo sincronizzato.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

Se l'organizzazione utilizza le previsioni o le previsioni personalizzabili, le opzioni per i rapporti previsioni saranno abbinate a quelle per i rapporti opportunità nelle cartelle dei rapporti standard e nella creazione guidata rapporto personalizzato. Le opportunità di cui sono titolari gli utenti privi di ruolo nella gerarchia dell'organizzazione non vengono incluse nei rapporti su opportunità, previsioni e vendite. Questa limitazione non è valida per le organizzazioni che utilizzano le versioni Personal Edition o Group Edition, nelle quali non esiste una gerarchia di ruoli. Per i rapporti che includono la colonna `Partner`, ad eccezione del rapporto Opportunità partner, viene visualizzato solo il partner principale dell'opportunità.

IN QUESTA SEZIONE:

1. Suggerimenti per l'uso dei rapporti opportunità

   I rapporti opportunità possono includere tutti i campi opportunità più alcune colonne supplementari per dettagli aggiuntivi.

2. Utilizzo dei rapporti opportunità standard

   Con i rapporti opportunità standard è possibile generare rapporti sulle opportunità in corso di realizzazione e sulla cronologia opportunità, sulle fonti opportunità, sui tipi di opportunità e simili.

VEDERE ANCHE:

La pagina Esecuzione rapporto

Limitazione dei risultati dei rapporti

Suggerimenti per l'uso dei rapporti opportunità

I rapporti opportunità possono includere tutti i campi opportunità più alcune colonne supplementari per dettagli aggiuntivi.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile nelle versioni: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

- Per fornire dettagli supplementari, utilizzare le colonne seguenti:
  - La `Durata` di un'opportunità aperta indica il numero di giorni trascorsi dalla creazione dell'opportunità. Per le opportunità chiuse, la Durata indica il numero di giorni tra la data di creazione e la data di chiusura.
  - La `Durata fase` di un'opportunità indica il numero di giorni di permanenza nella fase visualizzata nella colonna `Fase`. È possibile eseguire il Rapporto durata fasi opportunità per esaminare la permanenza di un'opportunità nelle diverse fasi.
  - L'`Ultima attività` rappresenta la scadenza più recente di un'attività nel record di un'opportunità, compresi tutti gli eventi o le operazioni chiuse dell'opportunità.

- Non tutti i campi Prodotto opportunità sono disponibili nei filtri dei rapporti. Ad esempio, il campo `Famiglia di prodotti` non è disponibile nei filtri del rapporto Prodotti opportunità perché è correlato a quell'oggetto tramite l'oggetto Voce listino prezzi. Per rendere disponibile il campo `Famiglia di prodotti` nei filtri del rapporto Prodotti opportunità (per rendicontazione di cross-selling o up-selling) creare un campo formula personalizzato per memorizzarne il contenuto e utilizzare il campo formula nel filtro. Dalle impostazioni di gestione degli oggetti per le opportunità, accedere all'area dei campi e creare un campo personalizzato di tipo Formula, avendo cura di utilizzare `Testo` per il tipo di risultato della formula e `TEXT(PricebookEntry.Product2.Family)` per la formula.
- Nelle organizzazioni che utilizzano le versioni Professional Edition, Enterprise Edition, Unlimited Edition, Performance Edition e Developer Edition, i link **Gerarchia** consentono di navigare nei risultati del rapporto in base alle gerarchie di ruolo o di territorio.
- Se l'organizzazione utilizza la gestione dei territori, il filtro Gerarchia sui rapporti opportunità consente di visualizzare i dati in base alle gerarchie di ruolo o di territorio. Inoltre, il filtro Territori consente di visualizzare le opportunità di tutti i territori oppure le opportunità cui non è associato alcun territorio.
- È possibile includere il campo `Fonte campagna principale` in tutti i rapporti opportunità standard. Questo campo è controllato dalla protezione a livello di campo.
- Utilizzare il filtro Visualizza per limitare i risultati del rapporto opportunità. Le opzioni di visualizzazione variano in base alla versione in uso e all'impostazione dell'organizzazione.
  - Opportunità personali: mostra solo le opportunità personali.
  - Opportunità di vendita in team personale: mostra le opportunità per cui l'utente si trova nel team opportunità.
  - Vendita in team personale e opportunità personali: mostra le opportunità personali e le opportunità grazie alle quali l'utente si trova nel team opportunità.
  - Opportunità del team personale: mostra le opportunità personali e le opportunità di cui sono titolari tutti i subordinati nella gerarchia dei ruoli.

    Se l'organizzazione utilizza la gestione dei territori, l'effetto di questa opzione dipende dal valore del filtro Gerarchia di cui sopra. Se si seleziona *`Ruolo`*, si visualizzano le opportunità personali e le opportunità di cui sono titolari tutti i subordinati nella gerarchia dei ruoli. Se si seleziona *`Territorio`*, si visualizzano le opportunità di cui si è titolari e le eventuali opportunità di cui sono titolari i discendenti dei territori.
  - Vendita in team del team personale e rispettive opportunità: per coloro che fanno capo all'utente nella gerarchia dei ruoli, mostra le opportunità di cui sono titolari o per le quali fanno parte del team opportunità.
  - Territori personali: per le organizzazioni che utilizzano la gestione dei territori questa opzione mostra opportunità che appartengono ai territori a cui si è assegnati.
  - Tutte le opportunità: mostra tutte le opportunità che l'utente può visualizzare.

VEDERE ANCHE:

Rapporti opportunità

Creazione di un rapporto opportunità personalizzato

Utilizzo dei rapporti opportunità standard

Utilizzo dei rapporti opportunità standard

Con i rapporti opportunità standard è possibile generare rapporti sulle opportunità in corso di realizzazione e sulla cronologia opportunità, sulle fonti opportunità, sui tipi di opportunità e simili.

1. Nel riquadro `Cartelle` della scheda Rapporti, selezionare **Rapporti opportunità**.
2. Fare clic sul rapporto desiderato.

Nome rapporto	Descrizione
Opportunità chiuse	Opportunità conseguite.
Opportunità per tipo	Tipi di opportunità disponibili.
Cronologia campi opportunità	Cronologia dei campi per le opportunità. Disponibile solo se l'organizzazione tiene traccia di questa informazione.
Cronologia opportunità	Modifiche dello stato delle opportunità. Disponibile solo se l'organizzazione tiene traccia di questa informazione.
Tendenza opportunità in corso di realizzazione	Istantanea della cronologia delle opportunità: le opportunità vengono raggruppate per fase cronologica per i mesi specificati. Questo rapporto è disponibile solo nelle organizzazioni che utilizzano le versioni Professional Edition, Enterprise Edition, Unlimited Edition, Performance Edition e Developer Edition.
Opportunità in corso di realizzazione	Opportunità per fase.
Opportunità in corso di realizzazione con ripartizioni	Opportunità riepilogate mediante informazioni sulla ripartizione, quali utente assegnato e percentuale.
Prodotto opportunità	Opportunità per mese e prodotto.
Rapporto prodotto opportunità con ripartizioni	Assegnazioni di ripartizioni e percentuali per ogni prodotto. Le informazioni si possono riepilogare anche mediante i campi seguenti: • `Prezzo totale ripartizione` – Percentuale ripartizione moltiplicata per Prezzo totale. • `Ammontare prodotto previsto ripartizione` – Prezzo totale ripartizione moltiplicato per Probabilità.
Rapporto pianificazione opportunità con ripartizioni	Opportunità per mese, comprese le percentuali di ripartizione per il team opportunità. Per accedere a questo rapporto, nell'organizzazione deve essere abilitata la pianificazione dei prodotti.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per eseguire i rapporti:
- "Esegui rapporti"

Per pianificare i rapporti:
- "Pianifica rapporti"

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:
- "Crea e personalizza rapporti"

  E

  "Generatore di rapporti"

Nome rapporto	Descrizione
	Le informazioni si possono riepilogare anche mediante i campi seguenti: • `Prezzo totale ripartizione` – Percentuale ripartizione moltiplicata per Prezzo totale. • `Ammontare pianificazione ripartizione` – Percentuale ripartizione moltiplicata per Ammontare pianificazione. • `Ammontare prodotto previsto ripartizione` – Prezzo totale ripartizione moltiplicato per Probabilità. • `Ammontare pianificazione previsto ripartizione` – Ammontare pianificazione ripartizione moltiplicato per Probabilità.
Fonti opportunità	Fonti delle opportunità.
Durata fasi opportunità	Durata di un'opportunità in ogni fase.
Team opportunità	Informazioni sulle opportunità e sui team opportunità di cui si fa parte.
Opportunità partner	Tutti i partner associati a un'opportunità o solo i partner principali. Per limitare i risultati ai partner principali, personalizzare il rapporto immettendo *`Principale uguale a Vero`* nella pagina Criteri della Creazione guidata rapporto.
Opportunità bloccate	Opportunità aperte raggruppate per fase e quindi ordinate per durata.

3. Eseguire il rapporto.

VEDERE ANCHE:

Rapporti opportunità
Creazione di un rapporto opportunità personalizzato
Suggerimenti per l'uso dei rapporti opportunità

Rapporto Opportunità con trend storico

Il rapporto Opportunità con trend storico è un tipo di rapporto personalizzato studiato per facilitare l'analisi dei trend storici nelle opportunità di vendita in corso di realizzazione.

Nel rapporto predefinito abbiamo selezionato alcuni dei campi Opportunità più utili per gli utenti:

Ammontare
: Ammontare totale delle vendite stimato. Per le organizzazioni che utilizzano più valute, l'ammontare viene visualizzato nella valuta personale per impostazione predefinita. Modificare il valore dell'elenco `Valuta opportunità` per tenere traccia dell'ammontare in un'altra valuta.

Data chiusura
: Data in cui si prevede di chiudere l'opportunità. È possibile immettere una data oppure sceglierne una dal calendario visualizzato quando si posiziona il cursore sul campo.

Fase
: Fase corrente dell'opportunità in base alle selezioni effettuate da un elenco predefinito, ad esempio Cliente potenziale o Proposta.

Probabilità
: Percentuale di probabilità stimata di chiusura dell'opportunità.

Categoria di previsione
: Nome della categoria di previsione visualizzato nei rapporti, nelle pagine dei dettagli e di modifica delle opportunità, nelle ricerche di opportunità e nelle visualizzazioni elenco opportunità. L'impostazione per un'opportunità varia a seconda della `Fase`.

 Nota: se si modifica questo tipo di rapporto, l'aggiornamento automatico non ha più luogo. Se si elimina questo tipo di rapporto, non sarà rigenerato.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:

- "Crea e personalizza rapporti"

  E

  "Generatore di rapporti"

  E

  "Gestisci tipi di rapporto personalizzato"

Rapporto opportunità con concorrenti
Visualizzazione di informazioni sui concorrenti della società per le opportunità, compresi i punti di forza e di debolezza.

Le impostazioni predefinite per questo rapporto sono:

Formato
: Riepilogo

Colonne selezionate

Tipo di informazioni sugli oggetti	Colonne
Informazioni sull'opportunità	• `Nome opportunità` • `Data chiusura` • `Ammontare`
Informazioni sul concorrente	• `Nome concorrente` • `Punti forti` • `Punti deboli`

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

Tipo di informazioni sugli oggetti	Colonne
Account: informazioni generali	• Nome account

VEDERE ANCHE:

La pagina Esecuzione rapporto

Limitazione dei risultati dei rapporti

Rapporti opportunità

Rapporto opportunità con ruoli referenti e prodotti

Visualizzazione di informazioni sui referenti e le opportunità associate a un prodotto selezionato. Quando si esegue il rapporto è necessario selezionare un prodotto in base a cui filtrare i risultati.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

Le impostazioni predefinite per questo rapporto sono:

Formato

Tabulare

Colonne selezionate

Tipo di informazioni sugli oggetti	Colonne
Opportunità: informazioni	• Nome opportunità
Informazioni sul prodotto	• Nome prodotto
Informazioni sul titolare opportunità	• Titolare opportunità
Account: informazioni generali	• Nome account
Ruolo referente: generale	• Qualifica • Nome • Cognome
Ruolo referente: telefono/fax/email	• Telefono • Email
Ruolo referente: Indirizzo	• Via indirizzo postale • Città indirizzo postale • Stato/Provincia indirizzo postale • CAP indirizzo postale

Tipo di informazioni sugli oggetti	Colonne
	• Paese indirizzo postale

VEDERE ANCHE:

La pagina Esecuzione rapporto

Limitazione dei risultati dei rapporti

Rapporti opportunità

Rapporto opportunità con ruoli referenti

Visualizzazione di informazioni sui referenti associati alle opportunità, compreso il nome, la qualifica e il ruolo.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

Le impostazioni predefinite per questo rapporto sono:

Formato

Tabulare

Colonne selezionate

Tipo di informazioni sugli oggetti	Colonne
Informazioni sull'opportunità	• Nome opportunità
Informazioni sul titolare opportunità	• Titolare opportunità
Account: informazioni generali	• Nome account
Ruolo referente: informazioni generali	• Qualifica • Nome • Cognome
Ruolo referente: telefono/fax/email	• Telefono • Email
Ruolo referente: Indirizzo	• Via indirizzo postale • Città indirizzo postale • Stato/Provincia indirizzo postale • CAP indirizzo postale

Tipo di informazioni sugli oggetti	Colonne
	• Paese indirizzo postale

VEDERE ANCHE:

La pagina Esecuzione rapporto

Limitazione dei risultati dei rapporti

Rapporti opportunità

Rapporto Opportunità con partner

Visualizzazione di informazioni sui partner con cui si lavora in team sulle opportunità, compresi nome opportunità, ammontare e ruolo del partner.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

Le impostazioni predefinite per questo rapporto sono:

Formato

Riepilogo

Colonne selezionate

Tipo di informazioni sugli oggetti	Colonne
Informazioni sull'opportunità	• Nome opportunità • Data chiusura • Ammontare
Informazioni sul titolare opportunità	• Titolare opportunità
Informazioni sul partner	• Titolare partner • Ruolo partner • Partner
Informazioni sull'account	• Titolare account • Nome account

VEDERE ANCHE:

La pagina Esecuzione rapporto

Limitazione dei risultati dei rapporti

Rapporti opportunità

Rapporto Opportunità con prodotti

Visualizzazione di informazioni sui prodotti associati alle opportunità, compresi il nome del prodotto e la fase dell'opportunità.

Le impostazioni predefinite per questo rapporto sono:

Formato

Matrice

Campi di riepilogo

`Prezzo totale` (somma)

Colonne selezionate

Tipo di informazioni sugli oggetti	Colonne
Informazioni sull'opportunità	• `Nome opportunità` • `Ammontare` • `Data chiusura` • `Fase` • `Durata` • `Tipo` • `Probabilità` • `Data creazione`
Informazioni sul prodotto	• `Nome prodotto` • `Codice prodotto` • `Quantità` • `Prodotto attivo` • `Prezzo di vendita` • `Data prodotto` • `Descrizione prodotto` • `Prezzo totale` • `Prodotto: Mese` • `Prezzo di listino`
Informazioni sul titolare opportunità	• `Titolare opportunità` • `Ruolo titolare`
Account: informazioni generali	• `Nome account`

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

VEDERE ANCHE:

La pagina Esecuzione rapporto

Limitazione dei risultati dei rapporti

Rapporti opportunità

Rapporto Opportunità con preventivi e voci preventivo

Visualizzazione di dettagli sui preventivi associati alle opportunità e delle voci di ogni preventivo. Le impostazioni predefinite forniscono le informazioni di uso più comune sui singoli oggetti, ma è possibile personalizzare il rapporto per visualizzare qualsiasi campo opportunità, preventivo o voce preventivo.

Se l'organizzazione utilizza più valute o la gestione avanzata delle valute, sono presenti ulteriori opzioni per personalizzare il rapporto. Quando si selezionano le colonne del rapporto, è possibile scegliere la versione "convertita" di un ammontare o di una colonna di totali per mostrarne il valore convertito in un'altra valuta. Selezionare la valuta in cui convertire i valori in Impostazioni avanzate quando si selezionano i criteri per il rapporto.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

Le impostazioni predefinite per questo rapporto sono:

Formato

Riepilogo

Campi di riepilogo

`Ammontare` (somma)

`Sconto` (somma)

Raggruppamenti

Il rapporto predefinito riporta i risultati raggruppati prima per `Nome opportunità` e poi per `Nome preventivo`. Le singole voci preventivo sono elencate sotto il preventivo cui sono associate.

Colonne selezionate

Tipo di informazioni sugli oggetti	Colonne
Informazioni sull'opportunità	• `Nome opportunità` • `Ammontare`
Informazioni sul preventivo	• `Nome preventivo` • `Sconto` • `Sincronizzazione` • `Stato`
Informazioni sulla voce preventivo	• `Voce preventivo: Sconto` • `Prodotto: Nome prodotto` • `Numero voce` • `Prezzo di vendita` • `Prezzo di listino` • `Voce preventivo: Totale parziale` • `Voce preventivo: Prezzo totale`

VEDERE ANCHE:

La pagina Esecuzione rapporto

Limitazione dei risultati dei rapporti

Rapporti opportunità

Rapporto Opportunità con preventivi e preventivi in PDF

Visualizzazione di dettagli sui preventivi in PDF creati per ogni preventivo associato a un'opportunità. Le impostazioni predefinite mostrano le informazioni dei singoli oggetti di uso più comune, ma è possibile personalizzare il rapporto per visualizzare altre informazioni quali l'autore o chi ha apportato l'ultima modifica di ogni preventivo in PDF elencato.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

Le impostazioni predefinite per questo rapporto sono:

Formato
Riepilogo

Raggruppamento
Il rapporto predefinito mostra i preventivi e i preventivi in PDF raggruppati per `Nome opportunità`.

Colonne selezionate

Tipo di informazioni sugli oggetti	Colonne
Informazioni sull'opportunità	• `Nome opportunità`
Informazioni sul preventivo	• `Nome preventivo` • `Sincronizzazione`
Informazioni sul preventivo in PDF	• `Preventivi in PDF: Data creazione` • `Preventivi in PDF: Nome` • `Preventivi in PDF: Sconto` • `Preventivi in PDF: Totale complessivo`

VEDERE ANCHE:

La pagina Esecuzione rapporto

Limitazione dei risultati dei rapporti

Rapporti opportunità

Rapporto opportunità con team opportunità e prodotti

Visualizzazione di informazioni sui membri del team opportunità e i rispettivi prodotti, suddivise per opportunità. Quando si esegue il rapporto è necessario specificare un prodotto o un membro di team opportunità in base a cui filtrare i risultati.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

Le impostazioni predefinite per questo rapporto sono:

Formato
Tabulare

Colonne selezionate

Tipo di informazioni sugli oggetti	Colonne
Informazioni sull'opportunità	• `Nome opportunità`
Informazioni sul prodotto	• `Nome prodotto`

Tipo di informazioni sugli oggetti	Colonne
Informazioni sul membro del team	• `Nome membro team` • `Ruolo team`

VEDERE ANCHE:

La pagina Esecuzione rapporto
Limitazione dei risultati dei rapporti
Rapporti opportunità

Rapporto opportunità con team opportunità

Visualizzazione di informazioni sui membri del team opportunità e i rispettivi ruoli, suddivise per opportunità.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

Nota: Per utilizzare il Rapporto opportunità con team opportunità è necessario abilitare e impostare la vendita in team.

Le impostazioni predefinite per questo rapporto sono:

Formato

Tabulare

Colonne selezionate

Tipo di informazioni sugli oggetti	Colonne
Informazioni sull'opportunità	• `Nome opportunità`
Informazioni sul membro del team	• `Nome membro team` • `Ruolo team`

Nota: Se l'amministratore ha creato campi team opportunità personalizzati, sarà possibile includerli nel Rapporto opportunità con team opportunità.

VEDERE ANCHE:

La pagina Esecuzione rapporto
Limitazione dei risultati dei rapporti
Rapporti opportunità

Rapporto Cronologia campi opportunità

Visualizza le informazioni sulla cronologia delle modifiche dei campi opportunità chiave, compresi i vecchi e i nuovi valori e le date di effettuazione delle modifiche.

 Nota: Per utilizzare il rapporto Tracciamento della cronologia dei campi è necessario abilitare e impostare il tracciamento della cronologia dei campi e selezionare i campi.

Le impostazioni predefinite per questo rapporto sono:

Formato
Tabulare

Colonne selezionate

Tipo di informazioni sugli oggetti	Colonne
Dati cronologia	• `Modifica data` • `Nuovo valore` • `Modificato da` • `Campo/Evento` • `Vecchio valore`
Campi opportunità	• `Nome opportunità`
Informazioni sul titolare opportunità	• `Titolare opportunità`

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

VEDERE ANCHE:

La pagina Esecuzione rapporto

Limitazione dei risultati dei rapporti

Rapporti opportunità

Rapporto cronologia opportunità

Visualizzazione di informazioni sulla cronologia delle proprie opportunità, comprese le fasi e la data di chiusura.

Le impostazioni predefinite per questo rapporto sono:

Formato
Riepilogo

Colonne selezionate

Tipo di informazioni sugli oggetti	Colonne
Informazioni sull'opportunità	• `Nome opportunità`
Informazioni sul titolare opportunità	• `Titolare`
Informazioni sulla cronologia dell'opportunità	• `Da fase` • `Ammontare` • `Ultima modifica`

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

Tipo di informazioni sugli oggetti	Colonne
	• `A fase` • `Probabilità (%)` • `Ultima modifica di` • `Data chiusura`

VEDERE ANCHE:

La pagina Esecuzione rapporto
Limitazione dei risultati dei rapporti
Rapporti opportunità

Rapporto Tendenze opportunità

Visualizzazione di informazioni sulle tendenze condivise dalle opportunità in corso di realizzazione.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

Le impostazioni predefinite per questo rapporto sono:

Formato

Matrice

Raggruppamenti

Il rapporto predefinito mostra le righe raggruppate per `Fase storica` e le colonne raggruppate per `A oggi`.

Campi di riepilogo

`Ammontare storico` (somma)

Colonne selezionate

Tipo di informazioni sugli oggetti	Colonne
Informazioni sull'opportunità	• `Nome opportunità`
Informazioni sulle tendenze opportunità	• `Ammontare storico` • `A oggi` • `Fase storica`
Informazioni sul titolare opportunità	• `Alias titolare opportunità`

VEDERE ANCHE:

La pagina Esecuzione rapporto
Limitazione dei risultati dei rapporti
Rapporti opportunità

Creazione di un rapporto opportunità personalizzato

È possibile creare ed eseguire rapporti opportunità personalizzati per includere informazioni relative a oggetti associati quali prodotti, partner e preventivi.

1. Nella scheda Rapporti, fare clic su `Nuovo rapporto`.
2. Selezionare il tipo di rapporto dalla cartella **Opportunità**.
   - Rapporti opportunità
   - Rapporto Opportunità con prodotti
   - Rapporto opportunità con ruoli referenti
   - Rapporto Opportunità con partner
   - Rapporto opportunità con concorrenti
   - Rapporto opportunità con team opportunità
   - Rapporto cronologia opportunità
   - Rapporto Cronologia campi opportunità
   - Rapporto Tendenze opportunità
   - Rapporto opportunità con ruoli referenti e prodotti
   - Rapporto opportunità con team opportunità e prodotti
   - Rapporto Opportunità con preventivi e preventivi in PDF
   - Rapporto Opportunità con preventivi e voci preventivo
3. Fare clic su **Crea**.
4. Selezionare il formato e le colonne del rapporto e definire gli eventuali filtri da utilizzare.
5. Eseguire il rapporto.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per eseguire i rapporti:
- "Esegui rapporti"

Per pianificare i rapporti:
- "Pianifica rapporti"

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:
- "Crea e personalizza rapporti"

  E

  "Generatore di rapporti"

VEDERE ANCHE:

Rapporti opportunità

Utilizzo dei rapporti opportunità standard

Suggerimenti per l'uso dei rapporti opportunità

Rapporti prodotto e asset

Utilizzare i rapporti sui prodotti e gli asset per visualizzare le informazioni relative ai prodotti installati per gli utenti. In questo modo si possono individuare gli asset di cui dispongono i clienti e i casi compilati per un asset specifico o identificare gli asset non associati a un prodotto.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile nelle versioni: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

Funzioni speciali dei rapporti prodotto e asset

Quando si eseguono rapporti prodotto e asset, prestare attenzione ai seguenti punti:

Rapporti standard

Utilizzare il rapporto asset senza prodotti, disponibile nella cartella "Rapporti prodotti e asset" per elencare gli asset non associati a un prodotto. A seconda dell'utilizzo degli asset, questi ultimi possono rappresentare prodotti di un concorrente.

Tipi di rapporto

- Per creare un rapporto personalizzato sugli asset dei clienti, fare clic su **Nuovo rapporto** nella scheda Rapporti e scegliere il tipo di rapporto Account con asset o Referenti con asset dalla categoria del tipo di rapporto Account e referenti.

- Per visualizzare l'elenco dei casi archiviati per un asset specifico, fare clic su **Nuovo rapporto** nella scheda Rapporti e scegliere il tipo di rapporto Asset con casi dall'opzione Listini prezzi, prodotti e asset.

VEDERE ANCHE:

La pagina Esecuzione rapporto

Limitazione dei risultati dei rapporti

Rapporti Self-Service

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

I rapporti Self-Service consentono di analizzare l'efficacia del portale Self-Service e di capire quanti casi vengono visualizzati, quanti clienti stanno effettuando l'accesso o che cosa pensano i clienti delle soluzioni che vengono proposte.

 Nota: A partire dal rilascio Spring '12, il portale Self-Service non è disponibile per le nuove organizzazioni. Le organizzazioni esistenti continuano ad avere accesso al portale Self-Service.

Rapporti standard

- Il Rapporto utilizzo Self-Service fornisce informazioni sul numero di casi visualizzati e registrati, sul numero di commenti che sono stati aggiunti e sul numero di ricerche eseguite dagli utenti Self-Service.
- Il Rapporto utenti Self-Service fornisce informazioni sui clienti che hanno accesso al portale Self-Service, inclusi l'account associato e la data dell'ultimo accesso. È inoltre possibile includere campi Self-Service in qualsiasi rapporto referenti personalizzato.
- Il Rapporto soluzioni utili mostra le statistiche relative ai portali Self-Service che visualizzano soluzioni. In ogni Pagina Soluzioni di Self-Service, i clienti possono indicare se la soluzione è utile. È possibile utilizzare i risultati di questa inchiesta quando si scelgono le cinque principali soluzioni per pagina iniziale Self-Service e per verificare che i clienti siano in grado di trovare le soluzioni di cui hanno bisogno.

VEDERE ANCHE:

La pagina Esecuzione rapporto

Limitazione dei risultati dei rapporti

Rapporti sulle attività di assistenza

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** (i rapporti che si possono visualizzare sono determinati dalla versione).

Utilizzare i rapporti assistenza per tenere traccia del numero di casi creati, dei commenti ai casi, dei casi generati da messaggi email, dei titolari dei casi, dei ruoli referenti dei casi, dei casi con soluzioni, dell'intervallo di tempo trascorso da quando il caso ha cambiato stato o titolare e della cronologia dei casi.

È anche possibile eseguire un rapporto sulle soluzioni dell'organizzazione che comprenda la cronologia delle soluzioni, le lingue in cui sono state redatte le soluzioni e lo stato di aggiornamento delle soluzioni tradotte. Se il portale Self-Service è abilitato, è possibile eseguire rapporti sull'utilizzo del portaleSelf-Service.

VEDERE ANCHE:

La pagina Esecuzione rapporto

Limitazione dei risultati dei rapporti

Tipi di rapporti personalizzati predefiniti

Alcune funzionalità di Salesforce vengono fornite con tipi di rapporti personalizzati già progettati per l'utente, che in questo modo può evitare di creare un nuovo rapporto.

 Nota: i tipi di rapporti personalizzati predefiniti non corrispondono ai tipi di rapporti standard.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** (i rapporti che si possono visualizzare sono determinati dalla versione).

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per eseguire i rapporti:
- "Esegui rapporti"

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:
- "Crea e personalizza rapporti"

IN QUESTA SEZIONE:

1. Rapporti territori
   Utilizzare i rapporti territori per analizzare i territori di vendita e identificare gli utenti assegnati a determinati territori, gli utenti assegnati a più di un territorio o quelli sprovvisti di territori.
2. Rapporti per Risposte
   Creare tipi di rapporti personalizzati per consentire agli utenti di analizzare domande, risposte e voti.
3. Rapporti Salesforce CRM Call Center
   I rapporti call center consentono di analizzare le chiamate di Salesforce CRM Call Center gestite dall'utente e dal suo team.
4. Creazione di un tipo di rapporto personalizzato per la cronologia approvazioni
   Prima di poter eseguire rapporti sui processi di approvazione eseguiti e in corso e sulle relative fasi, è necessario creare un tipo di rapporto personalizzato per le istanze dei processi di approvazione.
5. Rapporti che è possibile eseguire sulle attività
   Eseguire rapporti standard o personalizzati che visualizzano dettagli specifici di operazioni o eventi e i referenti, gli account, le opportunità correlati e gli altri record associati.
6. Rapporto sugli incontri degli agenti di vendita con i clienti
   Si immagini che un responsabile vendite desideri una visione più completa sulle modalità con cui i propri team di vendita ripartiscono il loro tempo in base alle priorità. Il responsabile può creare un rapporto personalizzato che mostra con quali clienti sono impegnati gli agenti di vendita.
7. Creazione di un tipo di rapporto personalizzato di previsione
8. Tipi di rapporto personalizzato di previsione
   Un *tipo di rapporto* definisce la serie di record e campi disponibile per un rapporto basato sulle relazioni tra un oggetto principale e gli oggetti ad esso correlati. I rapporti mostrano solo i record che soddisfano i criteri definiti nel tipo di rapporto.
9. Rapporti idee
   È possibile creare tipi di rapporto personalizzato che consentono agli utenti di creare rapporti su idee, commenti sulle idee e voti.
10. Creazione di rapporti sugli articoli di Salesforce Knowledge
    Utilizzare i rapporti personalizzati di Salesforce Knowledge per tenere traccia del modo in cui gli articoli vengono creati, gestiti e consegnati.
11. Rapporti sulle sessioni di Live Agent
    Utilizzare i rapporti sulle sessioni di Live Agent per consolidare i dati sulle attività degli agenti durante le chat con i clienti (ad esempio, per quanto tempo restano online o quante richieste di chat gli vengono assegnate).
12. Rapporti sui partner
    Alcune opportunità includono relazioni tra partner. Utilizzare questo rapporto per identificare e analizzare tali relazioni.

13. Creazione di rapporti sui Gruppi relazione

    È possibile creare rapporti sui gruppi relazione e i relativi membri se l'amministratore ha abilitato i tipi di rapporto personalizzato per quegli oggetti personalizzati.

14. Abilitazione del rapporto titolari account

    Nel rapporto titolari account vengono riportati tutti gli account con i relativi titolari.

Rapporti territori

Utilizzare i rapporti territori per analizzare i territori di vendita e identificare gli utenti assegnati a determinati territori, gli utenti assegnati a più di un territorio o quelli sprovvisti di territori.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

Funzioni speciali dei rapporti territori

Quando si eseguono rapporti territori, prestare attenzione ai seguenti punti:

Rapporti standard

- Il rapporto territori elenca tutti i territori dell'organizzazione. Selezionare **Nessun utente** nell'elenco a discesa `Utenti` e fare clic su **Esegui rapporto** per visualizzare i territori dell'organizzazione a cui non sono assegnati utenti.
- Il Rapporto territori utenti, il Rapporto più territori utente e il Rapporto territori mancanti utente riepilogano gli utenti che sono stati assegnati a un territorio, a più territori oppure a nessun territorio.
- Il Rapporto territori account, il Rapporto più territori account e il Rapporto territori mancanti account riepilogano gli account che sono stati assegnati a un territorio, a più territori oppure a nessun territorio.
- Il Rapporto territori opportunità riepiloga le opportunità dei vari territori. Per visualizzare le opportunità di cui sono titolari gli utenti che non sono al momento attivi nel territorio dell'opportunità, personalizzare il Rapporto territori opportunità utilizzando il seguente filtro avanzato: `Attivi in territorio` uguale a "Falso". Il Rapporto territori mancanti opportunità riepiloga le opportunità che sono associate ad account privi di territorio.
- I rapporti eseguiti da tipi di rapporto personalizzato che includono i territori potrebbero visualizzare risultati diversi rispetto ai rapporti standard che includono i territori. Questo avviene perché i rapporti eseguiti dai tipi di rapporto personalizzato visualizzano solo i risultati *con* territori (come gli account con territori) mentre i rapporti standard che includono i territori potrebbero visualizzare risultati *senza* territori. Ad esempio, se si seleziona il Rapporto territori account, i risultati visualizzano gli account senza territori. Nei tipi di rapporto personalizzato, quando si utilizza il filtro `Territori` che include i territori, nei risultati del rapporto non compare Più territori o Territori mancanti.

Suggerimenti per i rapporti territori

- Nei rapporti territori sono disponibili campi territori standard e personalizzati. Tali campi sono disponibili anche nei rapporti account, nei rapporti attività che non includono gli account, nei rapporti opportunità e nei rapporti utenti.

VEDERE ANCHE:

La pagina Esecuzione rapporto

Limitazione dei risultati dei rapporti

Rapporti per Risposte

Creare tipi di rapporti personalizzati per consentire agli utenti di analizzare domande, risposte e voti.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Risposte è disponibile nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**.

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare o aggiornare tipi di rapporto personalizzato:

- "Gestisci tipi di rapporto personalizzato"

Per eliminare i tipi di rapporto personalizzato:

- "Modifica tutti i dati"

 Nota: A partire dal rilascio Summer '13, Risposte non è disponibile per le nuove organizzazioni. Ora è possibile utilizzare Risposte Chatter, una comunità di supporto e self-service in cui gli utenti possono porre domande e ricevere risposte e commenti da altri utenti o dagli agenti dell'assistenza. Risposte Chatter riunisce Caso, Domande e risposte e gli articoli di Salesforce Knowledge in una sola esperienza. Le organizzazioni già esistenti continueranno ad avere accesso a Risposte se è stato abilitato prima del rilascio Summer '13.

Un amministratore può creare tipi di rapporto personalizzato in modo che gli utenti possano creare rapporti sulle domande, sulle risposte e sui voti. I tipi di rapporto personalizzato sono l'unico modo per rendere disponibili agli utenti della comunità i rapporti sulle risposte. Salesforce non fornisce rapporti di esempio sulle risposte, né una cartella di rapporti standard per le risposte.

Per creare una cartella di rapporti sulle risposte per gli utenti:

1. Impostare un tipo di rapporto personalizzato per le risposte.
   - L'oggetto principale del rapporto sono le Domande.
   - Poiché non esiste una categoria di rapporti specifica per le risposte, è consigliabile archiviare il rapporto nella categoria Altri rapporti o Rapporti amministrativi.
   - Quando si impostano le relazioni tra gli oggetti, le Domande possono avere una relazione con le Risposte, e le Risposte possono avere una relazione con i Voti.
2. Creare una nuova cartella pubblica per i rapporti sulle risposte. Questo passaggio richiede che si disponga dell'autorizzazione "Gestisci rapporti pubblici".
3. Mediante il tipo di rapporto personalizzato, creare uno o più nuovi rapporti personalizzati per le risposte. Assegnare i rapporti alla nuova cartella dei rapporti sulle risposte appena creata.

Dopo aver completato questi passaggi, sarà disponibile per gli utenti una cartella di rapporti sulle risposte nella pagina iniziale Rapporti.

VEDERE ANCHE:

I rapporti forniscono l'accesso ai dati

Rapporti Salesforce CRM Call Center

I rapporti call center consentono di analizzare le chiamate di Salesforce CRM Call Center gestite dall'utente e dal suo team.

Funzioni speciali dei rapporti call center

Quando si eseguono rapporti call center, prestare attenzione ai seguenti punti:

Rapporti standard

- Chiamate del team personale di questa settimana fornisce informazioni sulle chiamate gestite dagli utenti del call center del proprio team durante la settimana, inclusi i record associati e il risultato delle singole chiamate.
- Il rapporto Chiamate personali di oggi fornisce informazioni sulle chiamate effettuate o ricevute nella giornata appena trascorsa, inclusi i record associati e il risultato delle singole chiamate.
- Il rapporto Chiamate personali di questa settimana fornisce informazioni sulle chiamate effettuate o ricevute nell'ultima settimana, inclusi i record associati e il risultato delle singole chiamate.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per eseguire i rapporti:
- "Esegui rapporti"

  E

  "Lettura" per i record inclusi nel rapporto

Creazione di un tipo di rapporto personalizzato per la cronologia approvazioni

Prima di poter eseguire rapporti sui processi di approvazione eseguiti e in corso e sulle relative fasi, è necessario creare un tipo di rapporto personalizzato per le istanze dei processi di approvazione.

1. Da Imposta, immettere *`Tipi di rapporto`* nella casella `Ricerca veloce`, quindi selezionare **Tipi di rapporto**.
2. Fare clic su **Nuovo tipo di rapporto personalizzato**
3. Compilare i campi.

Per questo campo...	Procedere in questo modo...
`Oggetto principale`	Selezionare l'istanza processo. Un'istanza processo rappresenta un'istanza di un processo di approvazione. Ogni volta che un record viene inviato per l'approvazione, viene creata una nuova istanza processo.
`Etichetta tipo di rapporto`	Immettere un'etichetta. Gli utenti visualizzano questa etichetta quando creano i rapporti. Esempio: *`Istanze processo di approvazione`*
`Nome tipo di rapporto`	Immettere un nome univoco per il tipo di rapporto.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile nelle versioni: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare o aggiornare tipi di rapporto personalizzato:
- "Gestisci tipi di rapporto personalizzato"

Per eliminare i tipi di rapporto personalizzato:
- "Modifica tutti i dati"

Per questo campo...	Procedere in questo modo...
`Descrizione`	Immettere una descrizione. Gli utenti visualizzano questa etichetta quando creano i rapporti.
`Memorizza nella categoria`	Selezionare Rapporti amministrativi. Se si desidera, è possibile selezionare una categoria diversa. Questo determina in quale categoria gli utenti trovano il tipo di rapporto personalizzato quando creano i rapporti cronologia approvazioni.
`Stato distribuzione`	Quando si è pronti a consentire a tutti gli utenti l'accesso al tipo di rapporto, selezionare Distribuito.

4. Fare clic su **Avanti**.
5. Fare clic sulla casella sotto l'oggetto principale.
6. Selezionare il nodo istanza processo.

   Un nodo istanza processo rappresenta un'istanza di una fase di approvazione. Ogni volta che un record accede a una fase di un processo di approvazione viene creato un nuovo nodo istanza processo. Non viene creato alcun nodo istanza processo quando il record non soddisfa i criteri della fase o se l'istanza del processo di approvazione viene completata in un altro modo senza accedere alla fase.
7. Per la relazione da A a B, selezionare una delle seguenti opzioni.

Opzione	Descrizione
Ciascun record "A" deve avere almeno un record "B" correlato.	Il rapporto include solo le istanze processo che accedono ad almeno una fase di approvazione per creare un nodo istanza processo. Il rapporto esclude le istanze processo per i record che sono stati inviati per l'approvazione ma non hanno soddisfatto alcun criterio della fase.
I record "A" possono avere o meno record "B" correlati.	Il report include tutte le istanze processo.

8. Fare clic su **Salva**.

Una volta distribuito il tipo di rapporto, comunicare agli utenti interessati i nomi della cartella della categoria e il tipo di rapporto personalizzato, in modo che possano iniziare a creare ed eseguire rapporti di cronologia approvazioni.

Rapporti che è possibile eseguire sulle attività

Eseguire rapporti standard o personalizzati che visualizzano dettagli specifici di operazioni o eventi e i referenti, gli account, le opportunità correlati e gli altri record associati.

EDIZIONI

Disponibile in Lightning Experience nelle versioni: **Contact Manager Edition**, **Personal Edition**, **Group Edition**, **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

Disponibile in Salesforce Classic in: **tutte** le versioni tranne **Database.com Edition**

Per visualizzare queste informazioni	Utilizzare questo rapporto
Attività correlate a un altro tipo di record, ad esempio opportunità	Fare clic su **Crea nuovo rapporto personalizzato** nella scheda Rapporti e selezionare il tipo di rapporto Attività.
Il numero di referenti correlati a un'attività	Rapporti attività. Aggiungere la colonna `Conteggio relazioni` ai rapporti. Ad esempio, si supponga di creare un'operazione con cinque referenti. Quando si esegue il rapporto Operazioni ed eventi, il rapporto visualizza il numero "5" per indicare il numero di referenti correlati all'operazione.
Una riga per referente per ogni attività	Rapporto Attività con referenti. Selezionare almeno un campo dall'oggetto Referente. Ad esempio, il rapporto include un'operazione con cinque referenti. Se si include il campo `Cognome` dell'oggetto referente nel rapporto, verranno visualizzate cinque righe (una riga per ogni referente) correlate a questa attività. Se non si aggiunge alcun campo dall'oggetto referente, per l'attività viene visualizzata soltanto una riga. Il rapporto Attività con referenti è l'unico rapporto che: • Visualizza tutti i referenti su un'attività • Può essere filtrato utilizzando attributi dei referenti diversi dal referente principale Altri rapporti mostrano il referente principale e il numero totale di referenti dell'attività, ma senza visualizzare i dettagli degli altri referenti. Il rapporto Attività con referenti non indica quali referenti sono principali o secondari.
Il referente principale di un'attività in due rapporti: Operazioni ed eventi e Attività con casi. Il referente principale viene visualizzato anche nel campo Nome nella pagina dei dettagli dell'operazione o dell'evento.	Rapporti Operazioni ed eventi oppure Attività con casi. Ad esempio, se il referente principale di un'operazione è Mario Rossi, questi rapporti visualizzano questo nome nel campo `Referente`.

Rapporto sugli incontri degli agenti di vendita con i clienti

Si immagini che un responsabile vendite desideri una visione più completa sulle modalità con cui i propri team di vendita ripartiscono il loro tempo in base alle priorità. Il responsabile può creare un rapporto personalizzato che mostra con quali clienti sono impegnati gli agenti di vendita.

1. Creare un tipo di rapporto personalizzato.
   a. Per un Oggetto principale, scegliere **Utenti**.
   b. Compilare i campi obbligatori rimanenti: etichetta, descrizione e categoria.
   c. Fare clic su **Avanti**.
2. Definire una relazione tra attività e utenti.
   a. Mettere in relazione l'oggetto Relazioni attività con l'oggetto Utenti.
   b. Fare clic su **Salva**.
3. Definire i campi predefiniti da visualizzare nei rapporti di questo tipo.
   a. Nella sezione Campi disponibili per i rapporti, fare clic su **Modifica layout**.
   b. Aggiungere i seguenti campi Relazioni attività al layout per i rapporti di questo tipo: `Data`, `Oggetto`, `Nome`, `Correlato a`, `Conteggio relazioni`. Modificare l'etichetta del campo `Nome` su Referente e del campo `Correlato a` su Opportunità.
   c. Per ogni campo, selezionare l'opzione per visualizzare il campo per impostazione predefinita.
   d. Fare clic su **Salva**.
4. Creare un rapporto.
   a. Nella scheda Rapporti, creare e selezionare il tipo di rapporto creato ai punti 1-3.
   b. Scegliere **Formato di riepilogo**. Creare un raggruppamento in base al Nome completo.
   c. Eseguire e salvare il rapporto.

Si dispone ora di un rapporto che può essere utilizzato per aiutare i propri team delle vendite a ottimizzare il tempo trascorso con i clienti.

 Nota: Se non sono state abilitate le Attività condivise, i rapporti personalizzati basati sulle relazioni attività non includono gli organizzatori degli eventi e gli invitati e non mostrano gli eventi ai quali non è stato invitato nessuno.

EDIZIONI

Disponibile in Lightning Experience nelle versioni: **Contact Manager Edition**, **Personal Edition**, **Group Edition**, **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

Disponibile in Salesforce Classic in: **tutte** le versioni tranne **Database.com Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:
- "Crea e personalizza rapporti"

  E

  "Generatore di rapporti"

Per visualizzare le attività di cui si è titolari o di cui sono titolari gli utenti in posizioni inferiori della gerarchia:
- Nessuna autorizzazione richiesta

Per visualizzare tutte le attività:
- "Visualizza tutti i dati"

Creazione di un tipo di rapporto personalizzato di previsione

Nota: Queste informazioni sono valide per le previsioni collaborative e non per le previsioni personalizzabili. Abilitare le Previsioni collaborative per creare un tipo di rapporto personalizzato di previsione.

Per rendere un rapporto di previsione disponibile agli utenti, gli amministratori devono creare un tipo di rapporto personalizzato. Un *tipo di rapporto* definisce la serie di record e campi disponibile per un rapporto basato sulle relazioni tra un oggetto principale e gli oggetti ad esso correlati. I rapporti mostrano solo i record che soddisfano i criteri definiti nel tipo di rapporto.

1. Per iniziare a creare un tipo di rapporto personalizzato, da Imposta, immettere *`Tipi di rapporto`* nella casella `Ricerca veloce`, quindi selezionare **Tipi di rapporto** e **Nuovo tipo di rapporto personalizzato**.
2. Per Oggetto principale, selezionare un oggetto di Previsione, quale Voci previsioni o Quote previsioni.
3. Per Memorizza nella categoria, selezionare Previsioni.

Dopo avere distribuito i tipi di rapporto, comunicare agli utenti le relative posizioni e i nomi.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Professional Edition** (tranne previsioni su Ripartizioni opportunità o Campo personalizzato), **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare o aggiornare tipi di rapporto personalizzati:

- "Gestisci tipi di rapporto personalizzato"

Per eliminare i tipi di rapporto personalizzato:

- "Modifica tutti i dati"

Tipi di rapporto personalizzato di previsione

Un *tipo di rapporto* definisce la serie di record e campi disponibile per un rapporto basato sulle relazioni tra un oggetto principale e gli oggetti ad esso correlati. I rapporti mostrano solo i record che soddisfano i criteri definiti nel tipo di rapporto.

Nota: Queste informazioni sono valide per le previsioni collaborative e non per le previsioni personalizzabili. Abilitare le Previsioni collaborative per creare un tipo di rapporto personalizzato di previsione.

Utilizzare la tabella per comprendere quali tipi di rapporto personalizzato di previsione è possibile creare.

Oggetto principale	Utilizzare per creare un rapporto per...
`Voci previsioni`	Visualizzare informazioni in merito agli ammontare delle previsioni, incluse le rettifiche e le informazioni sugli ammontare. Come procedura consigliata, se si utilizza un tipo di previsione basata sul reddito, utilizzare questi campi predefiniti nel tipo di rapporto: • **Ammontare solo titolare**: la somma di tutte le opportunità di reddito di una persona, senza rettifiche. Ad esempio, se si è titolari di due opportunità, ciascuna del valore di €10.000, l'Ammontare solo titolare sarà pari a €20.000.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Professional Edition** (tranne previsioni su Ripartizioni opportunità o Campo personalizzato), **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

Oggetto principale	Utilizzare per creare un rapporto per...
	• **Ammontare senza rettifiche**: la somma di tutte le opportunità di reddito di cui una persona è titolare e delle opportunità dei suoi subordinati, senza rettifiche. I subordinati includono tutti coloro che fanno capo a una persona nella gerarchia delle previsioni. Ad esempio, se la somma dell'ammontare di tutte le opportunità di cui si è titolari è €20.000 e la somma dell'ammontare delle opportunità dei subordinati è €55.000, l'Ammontare senza rettifiche sarà pari a €75.000. • **Ammontare senza rettifiche del responsabile**: il numero di previsione visualizzato dal titolare della previsione. Si tratta della somma delle opportunità di reddito del titolare e delle opportunità dei suoi subordinati, incluse le rettifiche apportate dal titolare delle previsioni alle proprie previsioni o a quelle dei subordinati. *Non include le rettifiche effettuate dai responsabili previsione a un livello superiore a quello del titolare nella gerarchia delle previsioni.* Ad esempio, si supponga che l'Ammontare senza rettifiche di Anna sia €75.000, composto da €20.000 delle opportunità di cui lei stessa è titolare e da €55.000 delle opportunità di cui è titolare il suo subordinato Marco. Inoltre, si supponga che Anna abbia rettificato l'ammontare di Marco a €65.000, per un totale di €85.000. Se si rettifica il numero di Anna da €85.000 a €100.000, nel campo **Ammontare senza rettifiche del responsabile** viene visualizzato €85.000, che è l'importo visualizzato da Anna, la quale non può vedere le rettifiche apportate dal suo responsabile. Per visualizzare l'ammontare che include la rettifica del *responsabile* a €100.000, guardare il campo **Ammontare previsto**. • **Ammontare previsto**: la previsione di reddito dal punto di vista del responsabile previsione e la somma delle opportunità del titolare e dei subordinati, incluse tutte le rettifiche delle previsioni. Ad esempio, si supponga che l'utente sia un responsabile previsioni e che un altro responsabile previsioni che fa capo all'utente abbia un Ammontare senza rettifiche del responsabile pari a €85.000. Se l'utente rettifica la previsione a €100.000, l'Ammontare previsto sarà €100.000. Se si utilizza un tipo di previsione basata sulla quantità, utilizzare i seguenti campi predefiniti nel tipo di rapporto: • **Quantità solo titolare**, **Quantità senza rettifiche**, **Quantità senza rettifiche del responsabile** e **Quantità previsione** A prescindere dal fatto che la previsione sia basata sul reddito o sulla quantità, aggiungere questi campi: • **Ha una rettifica**: casella di controllo che indica se è stata apportata una rettifica del responsabile all'ammontare del titolare di una previsione. • **Ha una rettifica del titolare**: casella di controllo che indica se un utente previsione ha apportato una rettifica al proprio ammontare previsione. Se l'organizzazione utilizza roll-up cumulativi per le previsioni, aggiungere questo campo al rapporto. • **ForecastingItemCategory**: questo campo indica a quale roll-up si riferisce ogni ammontare previsione: Aperta in corso di realizzazione, Previsione massimo potenziale, Impegno, Solo chiuse, In corso di realizzazione, Impegno o Chiusa. Se l'organizzazione ha modificato i nomi delle categorie di previsione, le modifiche appariranno anche nei valori **ForecastingItemCategory**.
`Voci previsioni` con `Opportunità` come oggetto correlato.	Visualizzare informazioni sulle opportunità in merito a voci di previsione specifiche. Ad esempio, è possibile creare un rapporto di riepilogo per ognuno dei propri subordinati, che includa i nomi delle opportunità e le date delle ultime attività per le loro voci di previsione, nonché le informazioni sulle rettifiche e gli ammontare di previsione finali. Nota: Nel caso delle opportunità per cui non sono stati specificati prodotti opportunità, questo tipo di rapporto contiene due voci di previsione, una per il tipo di previsione Opportunità reddito

Oggetto principale	Utilizzare per creare un rapporto per...
	e una per il tipo di previsione Famiglia di prodotti. Queste voci di previsione famiglia di prodotti vengono riportate nella riga Prodotti non specificati della previsione Famiglia di prodotti.
`Voci previsioni` con `Ripartizioni opportunità` come oggetto correlato.	Visualizzare informazioni sulle ripartizioni delle opportunità in merito a voci di previsione specifiche. Ad esempio, è possibile creare un rapporto di riepilogo per ognuno dei propri subordinati, che includa gli importi e le percentuali delle ripartizioni delle opportunità per le loro voci di previsione, nonché le informazioni sulle rettifiche e gli ammontare di previsione finali.
`Voci previsioni` con `Prodotto opportunità` come oggetto correlato.	Visualizzare informazioni sulle famiglie di prodotti in merito a voci di previsione specifiche. Ad esempio, è possibile creare un rapporto di riepilogo per ognuno dei propri subordinati, che includa le famiglie di prodotti e il prezzo totale per le loro voci di previsione, nonché le informazioni sulle rettifiche e gli ammontare di previsione finali. Nota: Questo tipo di rapporto visualizza solo gli elementi delle previsioni relativi ai tipi di previsioni Reddito famiglia di prodotti e Quantità famiglia di prodotti. Include opportunità con e senza prodotti opportunità specificati.
`Quote previsioni`	Visualizzare i dati sulle quote individuali o del team. È consigliabile includere tutti i campi predefiniti nel tipo di rapporto. Ad esempio, è possibile includere i campi di ricerca, quali il nome completo del titolare. Quando si esegue il rapporto, è possibile filtrare in base al proprio nome per visualizzare le quote create e i rispettivi account e titolari correlati.
`Quote previsioni` con `Voci previsioni` come oggetto correlato.	Visualizzazione del raggiungimento della quota. Ad esempio, è possibile utilizzare sia `Quote previsioni` che `Voci previsioni` per creare il tipo di rapporto personalizzato. Quindi, quando si crea il rapporto, includere le quote e il reddito previsto di un team per le previsioni chiuse e creare un campo formula per visualizzare la percentuale di quota raggiunta.

Rapporti idee

È possibile creare tipi di rapporto personalizzato che consentono agli utenti di creare rapporti su idee, commenti sulle idee e voti.

L'amministratore può creare tipi di rapporto personalizzato per consentire agli utenti di analizzare le attività svolte in relazione alle idee. I tipi di rapporto personalizzato sono l'unico modo per rendere disponibili agli utenti i rapporti idee. Salesforce non fornisce rapporti idee di esempio né una cartella di rapporti standard per le idee.

Per creare una cartella di rapporti idee per gli utenti:

1. Creare un tipo di rapporto personalizzato per le idee.

   Se si crea un tipo di rapporto personalizzato che utilizza Idee come oggetto principale e Voti come oggetto secondario, le idee secondarie (unite) non appariranno nel rapporto se non si seleziona `I record "A" potrebbero o non potrebbero avere record "B" correlati`. Le idee secondarie non hanno voti perché i loro voti vengono trasferiti all'idea principale. Questo significa che le idee secondarie non compaiono in un rapporto se l'oggetto Voti è obbligatorio.

2. Creare una cartella pubblica nuova per i rapporti idee. Questo passaggio richiede che si disponga dell'autorizzazione "Gestisci rapporti pubblici".
3. Mediante il tipo di rapporto personalizzato, creare uno o più rapporti personalizzati per le idee. Assegnare i rapporti alla nuova cartella dei rapporti idee appena creata.

Una volta eseguite queste operazioni, nella pagina iniziale Rapporti sarà disponibile per gli utenti una cartella di rapporti idee.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare o aggiornare tipi di rapporto personalizzato:
- “Gestisci tipi di rapporto personalizzato”

Per eliminare i tipi di rapporto personalizzato:
- "Modifica tutti i dati"

Creazione di rapporti sugli articoli di Salesforce Knowledge

Utilizzare i rapporti personalizzati di Salesforce Knowledge per tenere traccia del modo in cui gli articoli vengono creati, gestiti e consegnati.

In qualità di amministratore, è possibile creare tipi di rapporti personalizzati per consentire agli utenti di creare rapporti sugli articoli di Salesforce Knowledge. I tipi di rapporti personalizzati sono l'unico modo per rendere disponibili agli utenti i rapporti sugli articoli. Salesforce non fornisce rapporti di esempio né una cartella di rapporti standard per gli articoli.

 Suggerimento: Il pacchetto AppExchange *Cruscotti digitali e rapporti Knowledge Base* fornisce oltre una ventina di rapporti che aiutano a monitorare la Knowledge Base e analizzare le metriche di utilizzo.

IN QUESTA SEZIONE:

1. Creare un rapporto articolo
   Eseguire il rapporto personalizzato sugli articoli di Salesforce Knowledge e salvarlo nella cartella dei rapporti articolo.
2. Campi disponibili nei rapporti di Salesforce Knowledge
   I campi che si possono utilizzare in un rapporto Knowledge dipendono dal tipo di informazioni che dovrà contenere il rapporto.
3. Creare una cartella per i rapporti articolo
   Creare una cartella pubblica in cui archiviare i rapporti articolo per gli utenti.
4. Rapporti sugli articoli
   Creare un tipo di rapporto personalizzato per eseguire un rapporto sui dati degli articoli di Salesforce Knowledge.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Salesforce Knowledge è disponibile nelle versioni **Performance Edition** e **Developer Edition**.

Salesforce Knowledge è disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni **Enterprise Edition** e **Unlimited Edition**.

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare o aggiornare tipi di rapporto personalizzato:
- "Gestisci tipi di rapporto personalizzato"

Per creare una cartella di rapporti pubblici:
- "Gestisci rapporti pubblici"

Creare un rapporto articolo

Eseguire il rapporto personalizzato sugli articoli di Salesforce Knowledge e salvarlo nella cartella dei rapporti articolo.

Utilizzando i tipi di rapporto personalizzati, creare rapporti articolo e salvarli nella cartella rapporti articolo.

1. Nella scheda Rapporti, fare clic su **Nuovo rapporto**.
2. Scegliere la categoria in cui vengono archiviati i tipi di rapporti personalizzati, ad esempio **Rapporti assistenza clienti** o **Altri rapporti**.

   Il rapporto Casi con articoli è disponibile per impostazione predefinita nella cartella Rapporti assistenza clienti.

3. Trovare il tipo di rapporto desiderato e fare clic su **Crea**.
4. Con il rapporto visualizzato, fare clic su **Salva con nome** e salvarlo nella nuova cartella Rapporti articolo per renderlo disponibile per gli altri utenti.

Nota:

- Nei rapporti che utilizzano il tipo di rapporto personalizzato Articolo Knowledge, sono presenti almeno cinque righe per articolo (una per ogni canale, compreso "Tutti i canali").
- I valori giornalieri vengono segnalati indipendentemente per gli ultimi 90 giorni e i valori mensili per gli ultimi 18 mesi. Scaduti tali periodi sarà necessario utilizzare rispettivamente i valori aggregati mensili e annuali.
- Nei rapporti che utilizzano i tipi di rapporti personalizzati Voti articolo Knowledge, Visualizzazioni articolo Knowledge o Ricerche articolo Knowledge, ogni riga rappresenta una combinazione di giorno, canale e ruolo. Ad esempio, se un utente con il ruolo Kingmaker visualizza gli articoli nell'applicazione interna e il giorno successivo lo stesso utente visualizza altri articoli nell'applicazione interna, il rapporto Visualizzazioni articoli contiene due righe, una per ogni data univoca.
- Nei rapporti che utilizzano Versione articolo Knowledge, tranne Cronologia versioni dell'articolo Knowledge, è possibile filtrare in base alla categoria di dati. Si possono aggiungere un massimo di quattro filtri e impostarne la logica su AT, ABOVE, BELOW o ABOVE OR BELOW. La logica tra i filtri è OR. Lo stesso gruppo di categorie può essere utilizzato più volte; tuttavia, ogni volta deve essere utilizzato lo stesso operatore.
- Per i processi di approvazione per gli articoli Knowledge, utilizzare **Istanza processo** e **Nodo istanza processo** quando si crea un tipo di rapporto personalizzato. Quindi, filtrare il rapporto sul tipo di oggetto, ovvero il tipo di articolo.

Campi disponibili nei rapporti di Salesforce Knowledge

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Salesforce Knowledge è disponibile nelle versioni **Performance Edition** e **Developer Edition**.

Salesforce Knowledge è disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni **Enterprise Edition** e **Unlimited Edition**.

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare o aggiornare tipi di rapporto personalizzato:

- ”Gestisci tipi di rapporto personalizzato”

Per creare una cartella di rapporti pubblici:

- "Gestisci rapporti pubblici"

I campi che si possono utilizzare in un rapporto Knowledge dipendono dal tipo di informazioni che dovrà contenere il rapporto.

Nelle tabelle seguenti sono elencati i campi disponibili in base all'oggetto principale per i rapporti Salesforce Knowledge.

Campi disponibili nei rapporti Tipi di articoli e Cronologia versioni dell'articolo

L'oggetto principale Tipo di articolo consente di aggiungere un oggetto secondario della versione del tipo di articolo.

Tabella 4: Campi oggetto principale rapporto Tipi di articoli

Campo	Descrizione
`Archiviato da`	Utente che ha archiviato l'articolo.
`Data archiviazione`	Data in cui è stato archiviato l'articolo.
`Numero articolo`	Numero univoco automaticamente assegnato all'articolo.
`ID tipo di articolo`	L'ID associato al tipo di articolo.
`Conteggio associazione casi`	Numero di casi allegati all'articolo.
`Creato da`	Utente che ha creato l'articolo.
`Data creazione`	Data della versione dell'articolo corrente. Se l'articolo è stato pubblicato più di una volta, si tratta della data della bozza più recente. Per creare rapporti che utilizzano la data di creazione dell'articolo originale, per prima cosa creare un tipo di rapporto personalizzato che unisca gli oggetti Articolo Knowledge (__ka) e Versione articolo Knowledge (__kav) per un dato tipo di articolo per consentire l'uso della data di creazione del record dell'oggetto Articolo Knowledge anziché quella del record di Versione articolo Knowledge.
Campi personalizzati	Qualsiasi campo personalizzato creato sui tipi di articolo. Aggiungere la versione del tipo di articolo personalizzato come oggetto secondario per accedere a qualsiasi campo personalizzato per il tipo di articolo.
`Data prima pubblicazione`	Data in cui è stato originariamente pubblicato l'articolo.
`Versione articolo Knowledge`	Il numero di versione dell'articolo.
`Ultima modifica di`	L'utente che ha modificato l'articolo più di recente.
`Data ultima modifica`	Data dell'ultima modifica dell'articolo. La data dell'ultima modifica di una bozza di articolo indica quando è stata salvata la bozza. La data dell'ultima modifica di un articolo pubblicato indica quando l'articolo è stato pubblicato più di recente.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Salesforce Knowledge è disponibile nelle versioni **Performance Edition** e **Developer Edition**.

Salesforce Knowledge è disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni **Enterprise Edition** e **Unlimited Edition**.

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare o aggiornare tipi di rapporto personalizzato:

- "Gestisci tipi di rapporto personalizzato"

Per creare una cartella di rapporti pubblici:

- "Gestisci rapporti pubblici"

Campo	Descrizione
`Data ultima pubblicazione`	Data dell'ultima pubblicazione dell'articolo.
`Lingua principale`	La lingua originale dell'articolo.

 Nota: al momento non è possibile utilizzare `Versione articolo Knowledge` e `Data ultima modifica` nello stesso rapporto.

Tabella 5: Campi oggetto secondario rapporto Tipi di articoli

Campo	Descrizione
`Archiviato da`	Utente che ha archiviato l'articolo.
`Tipo di articolo`	Il tipo di articolo associato all'articolo.
`Creato da`	Utente che ha creato l'articolo.
`Data creazione`	Data della versione dell'articolo corrente. Se l'articolo è stato pubblicato più di una volta, si tratta della data della bozza più recente. Per creare rapporti che utilizzano la data di creazione dell'articolo originale, per prima cosa creare un tipo di rapporto personalizzato che unisca gli oggetti Articolo Knowledge (__ka) e Versione articolo Knowledge (__kav) per un dato tipo di articolo per consentire l'uso della data di creazione del record dell'oggetto Articolo Knowledge anziché quella del record di Versione articolo Knowledge.
Campi personalizzati	Qualsiasi campo personalizzato creato sui tipi di articolo. Aggiungere la versione del tipo di articolo personalizzato come oggetto secondario per accedere a qualsiasi campo personalizzato per il tipo di articolo.
`È la versione più recente`	Indica se l'articolo è la versione più recente.
`È lingua principale`	Indica che l'articolo non è una traduzione, ma l'articolo originale.
`ID versione articolo Knowledge`	ID univoco automaticamente assegnato alla traduzione dell'articolo.
`Lingua`	La lingua dell'articolo.
`Ultima modifica di`	L'utente che ha modificato l'articolo più di recente.
`Data ultima modifica`	Data dell'ultima modifica dell'articolo. La data dell'ultima modifica di una bozza di articolo indica quando è stata salvata la bozza. La data dell'ultima modifica di un articolo pubblicato indica quando l'articolo è stato pubblicato più di recente.
`Scaduto`	Indica che l'articolo principale è stato aggiornato dopo la pubblicazione della traduzione.
`Stato pubblicazione`	Indica se l'articolo, o la traduzione, è in fase di elaborazione (bozza) o se è stato pubblicato o archiviato.
`Riepilogo`	Descrizione dell'articolo fornita dall'autore.
`Titolo`	Il titolo dell'articolo.

Campo	Descrizione
Data di completamento traduzione	Data in cui è stata completata la traduzione.
Data di esportazione traduzione	Data in cui l'articolo è stato esportato per la traduzione.
Data di importazione traduzione	Data in cui è stata importata la traduzione.
Nome URL	Testo utilizzato come collegamento ipertestuale per l'articolo.
Stato convalida	Indica se l'articolo è valido o meno.
Versione	Il numero di versione dell'articolo.
Visibile in Portale Clienti	Indica che l'articolo è pubblicato nel Portale Clienti.
Visibile in Applicazione interna	Indica che l'articolo è pubblicato nell'applicazione interna (scheda Articoli).
Visibile nel Portale partner	Indica che l'articolo è pubblicato nel Portale partner.
Visibile in Public Knowledge Base	Indica che l'articolo è pubblicato nella Public Knowledge Base.

Campi disponibili nei rapporti Articoli Knowledge

Campo	Descrizione
Numero articolo	Numero univoco automaticamente assegnato all'articolo.
Tipo di articolo	Il tipo di articolo associato all'articolo.
Conteggio associazione casi	Numero di casi allegati all'articolo.
Creato da	Utente che ha creato l'articolo.
Data creazione	Data della versione dell'articolo corrente. Se l'articolo è stato pubblicato più di una volta, si tratta della data della bozza più recente. Per creare rapporti che utilizzano la data di creazione dell'articolo originale, per prima cosa creare un tipo di rapporto personalizzato che unisca gli oggetti Articolo Knowledge (__ka) e Versione articolo Knowledge (__kav) per un dato tipo di articolo per consentire l'uso della data di creazione del record dell'oggetto Articolo Knowledge anziché quella del record di Versione articolo Knowledge.
Data prima pubblicazione	Data in cui è stato originariamente pubblicato l'articolo.
È la versione più recente	Indica se l'articolo è la versione più recente.

Campo	Descrizione
ID versione articolo Knowledge	ID univoco automaticamente assegnato alla traduzione dell'articolo.
Ultima modifica di	L'utente che ha modificato l'articolo più di recente.
Data ultima modifica	Data dell'ultima modifica dell'articolo. La data dell'ultima modifica di una bozza di articolo indica quando è stata salvata la bozza. La data dell'ultima modifica di un articolo pubblicato indica quando l'articolo è stato pubblicato più di recente.
Data ultima pubblicazione	Data dell'ultima pubblicazione dell'articolo.
Riepilogo	Descrizione dell'articolo fornita dall'autore.
Qualifica	Il titolo dell'articolo.
Nome URL	Testo utilizzato come collegamento ipertestuale per l'articolo.
Stato convalida	Indica se l'articolo è valido o meno.
Versione	Il numero di versione dell'articolo.
Visibile in Portale Clienti	Indica che l'articolo è pubblicato nel Portale Clienti.
Visibile in Applicazione interna	Indica che l'articolo è pubblicato nell'applicazione interna (scheda Articoli).
Visibile nel Portale partner	Indica che l'articolo è pubblicato nel Portale partner.
Visibile in Public Knowledge Base	Indica che l'articolo è pubblicato nella Public Knowledge Base.

Campi disponibili nei rapporti Ricerche articolo Knowledge

Campo	Descrizione
Canale	Il canale applicabile all'articolo. I valori possibili sono Tutti i canali, Applicazione interna, Clienti, Partner e Public Knowledge Base.
Conteggio	Il numero delle ricerche di articoli applicabile alla durata visualizzata (giorno, mese o anno).
Conteggio cumulativo	Il numero totale delle ricerche articolo per la cronologia del record.
Data	Data in cui si è verificata l'ultima ricerca articolo relativa al record. Tutte le righe rappresentano una combinazione di data, canale e ruolo.
Durata	Il periodo di tempo a cui viene applicato il conteggio delle ricerche. I valori possibili sono Giornaliera, Mensile e Annuale. Ad esempio, un record in cui Conteggio è 70 e Durata è Mensile indica 70 ricerche eseguite il mese precedente. I totali vengono aggregati ogni giorno nel mese in corso, ogni mese dall'ultima scadenza mensile a tutto l'anno precedente e ogni anno per gli anni ancora precedenti.

Campo	Descrizione
`Ruolo correlato`	Nome del ruolo che si applica al record. Ogni riga del rapporto rappresenta ricerche per canale per ruolo.

Campi disponibili nei rapporti Versione articolo Knowledge

Campo	Descrizione
`Archiviato da`	Utente che ha archiviato l'articolo.
`Data archiviazione`	Data in cui è stato archiviato l'articolo.
`Numero articolo`	Numero univoco automaticamente assegnato all'articolo.
`Tipo di articolo`	Il tipo di articolo associato all'articolo.
`Conteggio associazione casi`	Numero di casi allegati all'articolo.
`Creato da`	Utente che ha creato l'articolo.
`Data creazione`	Data della versione dell'articolo corrente. Se l'articolo è stato pubblicato più di una volta, si tratta della data della bozza più recente. Per creare rapporti che utilizzano la data di creazione dell'articolo originale, per prima cosa creare un tipo di rapporto personalizzato che unisca gli oggetti Articolo Knowledge (__ka) e Versione articolo Knowledge (__kav) per un dato tipo di articolo per consentire l'uso della data di creazione del record dell'oggetto Articolo Knowledge anziché quella del record di Versione articolo Knowledge.
`Data prima pubblicazione`	Data in cui è stato originariamente pubblicato l'articolo.
`È la versione più recente`	Indica se l'articolo è la versione più recente.
`È lingua principale`	Indica che l'articolo non è una traduzione, ma l'articolo originale.
`ID versione articolo Knowledge`	ID univoco automaticamente assegnato alla traduzione dell'articolo.
`Lingua`	La lingua dell'articolo.
`Ultima modifica di`	L'utente che ha modificato l'articolo più di recente.
`Data ultima modifica`	Data dell'ultima modifica dell'articolo. La data dell'ultima modifica di una bozza di articolo indica quando è stata salvata la bozza. La data dell'ultima modifica di un articolo pubblicato indica quando l'articolo è stato pubblicato più di recente.
Data dell'ultima pubblicazione dell'articolo.	Data dell'ultima pubblicazione dell'articolo.
`Lingua principale`	La lingua originale dell'articolo.
`Scaduto`	Indica che l'articolo principale è stato aggiornato dopo la pubblicazione della traduzione.
`Stato pubblicazione`	Indica se l'articolo, o la traduzione, è in fase di elaborazione (bozza) o se è stato pubblicato o archiviato.

Campo	Descrizione
`Riepilogo`	Descrizione dell'articolo fornita dall'autore.
`Qualifica`	Il titolo dell'articolo.
`Data di completamento traduzione`	Data in cui è stata completata la traduzione.
`Data di esportazione traduzione`	Data in cui l'articolo è stato esportato per la traduzione.
`Data di importazione traduzione`	Data in cui è stata importata la traduzione.
`Nome URL`	Testo utilizzato come collegamento ipertestuale per l'articolo.
`Stato convalida`	Indica se l'articolo è valido o meno.
`Versione`	Il numero di versione dell'articolo.
`Visibile in Portale Clienti`	Indica che l'articolo è pubblicato nel Portale Clienti.
`Visibile in Applicazione interna`	Indica che l'articolo è pubblicato nell'applicazione interna (scheda Articoli).
`Visibile nel Portale partner`	Indica che l'articolo è pubblicato nel Portale partner.
`Visibile in Public Knowledge Base`	Indica che l'articolo è pubblicato nella Public Knowledge Base.

Campi disponibili nei rapporti Visualizzazioni articolo Knowledge

È possibile aggiungere fino a sei degli otto campi seguenti.

Campo	Descrizione
`Canale`	Il canale applicabile all'articolo. I valori possibili sono `Tutti i canali`, `Applicazione interna`, `Clienti`, `Partner` e `Public Knowledge Base`.
`Conteggio`	Il numero delle visualizzazioni articolo applicabile alla durata visualizzata (giorno, mese, anno).
`Conteggio cumulativo`	Il numero totale delle visualizzazioni articolo per la cronologia del record.
`Data`	Data in cui si è verificata l'ultima visualizzazione articolo relativa al record. Tutte le righe rappresentano una combinazione di data, canale e ruolo.
`Durata`	Il periodo di tempo a cui viene applicato il conteggio delle ricerche. I valori possibili sono `Giornaliera`, `Mensile` e `Annuale`. Ad esempio, un record in cui Conteggio è 70 e Durata è Mensile indica 70 ricerche eseguite il mese precedente. I totali vengono aggregati ogni giorno nel mese in corso, ogni mese dall'ultima scadenza mensile a tutto l'anno precedente e ogni anno per gli anni ancora precedenti.
`Ruolo correlato`	Nome del ruolo che si applica al record.

Campo	Descrizione
`Punteggio`	Valutazione media delle visualizzazioni degli articoli. Si noti che i punteggi tengono conto di un calcolo del tempo di dimezzamento. Ogni 15 giorni, se un articolo non è stato visualizzato la sua valutazione media aumenta o diminuisce. Questo calcolo garantisce che, con il tempo, gli articoli più vecchi o superati non mantengano valutazioni artificialmente alte o basse rispetto agli articoli più nuovi e visualizzati con maggiore frequenza.
`Visualizzazioni totali`	Numero di volte in cui un articolo pubblicato è stato visualizzato.

Campi disponibili nei rapporti Voti articolo Knowledge

Campo	Descrizione
`Canale`	Il canale applicabile all'articolo. I valori possibili sono `Tutti i canali`, `Applicazione interna`, `Clienti`, `Partner` e `Public Knowledge Base`.
`Conteggio`	Il numero dei voti all'articolo applicabile alla durata visualizzata (giorno, mese, anno).
`Conteggio cumulativo`	Il numero totale dei voti all'articolo per la cronologia del record.
`Data`	Data in cui si è verificato l'ultimo voto all'articolo relativo al record. Tutte le righe rappresentano una combinazione di data, canale e ruolo.
`Durata`	Il periodo di tempo a cui viene applicato il conteggio delle ricerche. I valori possibili sono `Giornaliera`, `Mensile` e `Annuale`. Ad esempio, un record in cui Conteggio è 70 e Durata è Mensile indica 70 ricerche eseguite il mese precedente. I totali vengono aggregati ogni giorno nel mese in corso, ogni mese dall'ultima scadenza mensile a tutto l'anno precedente e ogni anno per gli anni ancora precedenti.
`Ruolo correlato`	Nome del ruolo che si applica al record.
`Punteggio`	Punteggio medio dell'articolo su una scala da 1 a 5. Tenere presente che i punteggi applicano un calcolo del tempo di dimezzamento. Ogni 15 giorni, se un articolo non ha ricevuto nuovi voti la sua valutazione media aumenta o diminuisce. Questa variazione garantisce che, con il tempo, gli articoli più vecchi o superati non mantengano valutazioni artificialmente alte o basse rispetto agli articoli più nuovi e consultati con maggiore frequenza. Gli articoli privi di voti recenti tendono ad avere una valutazione media di tre stelle.
`Somma totale`	Il punteggio totale di un articolo, compresi i punti di tutti i voti. Ogni voto fornisce un determinato numero di punti: • 1 stella corrisponde a -10 punti • 2 stelle corrispondono a -5 punti • 3 stelle corrispondono a 0 punti • 4 stelle corrispondono a +5 punti • 5 stelle corrispondono a +10 punti Se si desidera creare un rapporto sugli articoli che hanno ricevuto i punteggi più alti senza prendere in considerazione il deterioramento calcolato nel campo `Punteggio`, utilizzare il campo `Somma totale`.

Campo	Descrizione
Voti totali	Numero di voti per un articolo.

Campi disponibili nei rapporti Ricerca per parola chiave Knowledge

Campo	Descrizione
Canale	Il canale applicabile all'articolo. I valori possibili sono Tutti i canali, Applicazione interna, Clienti, Partner e Public Knowledge Base.
Conteggio	Il numero delle ricerche per parola chiave applicabile alla durata visualizzata (giorno, mese, anno).
Data	Data in cui si è verificata l'ultima ricerca per parola chiave relativa al record. Tutte le righe rappresentano una combinazione di data, canale e ruolo.
Durata	Il periodo di tempo a cui viene applicato il conteggio delle ricerche. I valori possibili sono Giornaliera, Mensile e Annuale. Ad esempio, un record in cui Conteggio è 70 e Durata è Mensile indica 70 ricerche eseguite il mese precedente. I totali vengono aggregati ogni giorno nel mese in corso, ogni mese dall'ultima scadenza mensile a tutto l'anno precedente e ogni anno per gli anni ancora precedenti.
Trovata	Indica se la parola chiave visualizzata è stata trovata durante una ricerca nella Knowledge Base.
Parola chiave	Termine di ricerca utilizzato per la ricerca degli articoli pubblicati nella Knowledge Base.

Campi disponibili nei rapporti Attività di ricerca Knowledge

Campo	Descrizione
Posizione media clic	L'ordine in cui l'articolo è apparso nei risultati della ricerca quando gli utenti hanno fatto clic su di esso nell'elenco dei risultati.
Canale	Il canale applicabile all'articolo. I valori possibili sono Tutti i canali, Applicazione interna, Clienti, Partner e Public Knowledge Base.
Titolo articolo selezionato	Il titolo dell'articolo su cui è stato fatto clic.
Durata	Il periodo di tempo a cui viene applicato il conteggio delle ricerche. I valori possibili sono Giornaliera, Mensile e Annuale. Ad esempio, un record in cui Conteggio è 70 e Durata è Mensile indica 70 ricerche eseguite il mese precedente. I totali vengono aggregati ogni giorno nel mese in corso, ogni mese dall'ultima scadenza mensile a tutto l'anno precedente e ogni anno per gli anni ancora precedenti.
Lingua	Il filtro di lingua applicato alla ricerca dell'utente.
Numero di risultati	Numero di risultati della ricerca restituiti per il termine della ricerca. Se si include anche la durata, questo valore viene aggregato in base al periodo di tempo specificato.
Numero di ricerche	Il numero delle ricerche per la durata visualizzata (giorno, mese o anno).

Campo	Descrizione
`Numero di utenti`	Il numero di singoli utenti che hanno fatto clic sull'articolo.
`Data della ricerca`	La data della ricerca.
`Termine della ricerca`	I primi 100 caratteri del termine di ricerca utilizzato per cercare articoli pubblicati nella knowledge base.

Creare una cartella per i rapporti articolo

Creare una cartella pubblica in cui archiviare i rapporti articolo per gli utenti.

Creare una cartella pubblica in cui archiviare i rapporti articolo per gli utenti.

1. Nella sezione Cartella rapporti della scheda Rapporti, fare clic su **Crea nuova cartella**.
2. Immettere *`Rapporti articolo`* nel campo `Etichetta cartella`.
3. Se lo si desidera, modificare il `Nome univoco gruppo`.
4. Scegliere un'opzione di `Accesso a cartelle pubbliche`.

   Se si desidera che gli utenti siano in grado di aggiungere e rimuovere rapporti, selezionare Lettura/Scrittura.
5. Scegliere un'opzione di visibilità della cartella.
6. Fare clic su **Salva**.

I rapporti archiviati nella cartella sono disponibili nella scheda Rapporti.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Salesforce Knowledge è disponibile nelle versioni **Performance Edition** e **Developer Edition**.

Salesforce Knowledge è disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni **Enterprise Edition** e **Unlimited Edition**.

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare o aggiornare tipi di rapporto personalizzato:
- "Gestisci tipi di rapporto personalizzato"

Per creare una cartella di rapporti pubblici:
- "Gestisci rapporti pubblici"

Rapporti sugli articoli

Creare un tipo di rapporto personalizzato per eseguire un rapporto sui dati degli articoli di Salesforce Knowledge.

Per creare un rapporto personalizzato:

1. Da Imposta, immettere `Tipi di rapporto` nella casella `Ricerca veloce`, quindi selezionare **Tipi di rapporto** e fare clic su **Nuovo tipo di rapporto personalizzato**.

   Vedere Creazione di un rapporto personalizzato

2. Nel menu a discesa Oggetto principale, selezionare l'oggetto correlato all'articolo sul quale si desidera creare un rapporto:

Oggetto principale	Descrizione
Tipi di articoli e Cronologia versioni dell'articolo	Confrontare informazioni quali date di creazione, canali di pubblicazione e numero di casi associati per il tipo di articolo personalizzato, quale Domande frequenti. Accertarsi di aggiungere la versione del tipo di articolo come oggetto secondario per accedere ai campi personalizzati e della cronologia per il tipo di articolo personalizzato.
Articoli Knowledge	Confrontare le informazioni sui singoli articoli, ad esempio le date di creazione, i canali pubblicati e il numero di casi associati. Se si sceglie questo tipo di rapporto personalizzato, è anche possibile includere la visualizzazione dell'articolo e le statistiche di voto. Nei rapporti che utilizzano l'oggetto principale Articoli Knowledge, ogni articolo dispone di cinque record (righe), una per ogni canale (Tutti i canali, Applicazione interna, Cliente, Partner e Public Knowledge Base).
Ricerche articolo Knowledge	Analizzare il numero di ricerche per giorno, mese o anno per ogni canale e ruolo.
Versione articolo Knowledge	Confrontare le informazioni sulle singole traduzioni, ad esempio le date di creazione, i canali pubblicati e il numero di casi associati. Se si sceglie questo tipo di rapporto personalizzato, è anche possibile includere la visualizzazione dell'articolo e le statistiche di voto.
Visualizzazioni articolo Knowledge	Analizzare il numero di visualizzazioni per giorno, mese o anno per ogni canale e ruolo.
Voti articolo Knowledge	Analizzare il numero di voti per giorno, mese o anno per ogni canale e ruolo.
Ricerca per parola chiave Knowledge	Vedere quali sono le parole chiave cercate dagli utenti nella Knowledge Base.
Attività di ricerca Knowledge	• Analizzare il numero di ricerche per giorno, mese o anno per ogni canale e lingua. • Per ogni ricerca, vedere: – Data – ID e titolo dell'articolo su cui è stato fatto clic

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Salesforce Knowledge è disponibile nelle versioni **Performance Edition** e **Developer Edition**.

Salesforce Knowledge è disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni **Enterprise Edition** e **Unlimited Edition**.

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare o aggiornare tipi di rapporto personalizzato:
- "Gestisci tipi di rapporto personalizzato"

Per creare una cartella di rapporti pubblici:
- "Gestisci rapporti pubblici"

- Vedere quali sono le parole chiave cercate dagli utenti nella Knowledge Base.
- Per ogni parola chiave, vedere il numero medio di:
  - Risultati
  - Articoli che appiono nei risultati della ricerca
- Per ogni articolo, vedere il numero medio di:
  - Clic
  - Utenti univoci che hanno fatto clic

3. Compilare i campi obbligatori e fare clic su **Salva**.

   Nel menu a discesa Memorizza nella categoria, si consiglia di scegliere **Rapporti assistenza clienti** o **Altri rapporti**. Questa è la categoria in cui gli utenti troveranno il tipo di rapporto personalizzato nella scheda Rapporti.

4. Effettuare le selezioni desiderate nella pagina Definisci l'insieme dei record rapporto.

Oggetto principale	Oggetti secondari disponibili
Tipi di articoli e Cronologia versioni dell'articolo	Versioni del tipo di articolo
Articoli Knowledge	Statistiche di visualizzazione articolo, Statistiche di voto articolo, Articolo caso
Ricerche articolo Knowledge	Nessuno
Versione articolo Knowledge	Statistiche di visualizzazione articolo, Statistiche di voto articolo
Visualizzazioni articolo Knowledge	Nessuno
Voti articolo Knowledge	Nessuno
Ricerca per parola chiave Knowledge	Nessuno
Attività di ricerca Knowledge	Nessuno

5. Fare clic su **Salva**.
6. Rimuovere e riorganizzare i campi come desiderato nel layout del rapporto.

   Per informazioni sui campi disponibili in ciascun oggetto principale, vedere Campi disponibili nei rapporti di Salesforce Knowledge a pagina 229.

Rapporti sulle sessioni di Live Agent

Utilizzare i rapporti sulle sessioni di Live Agent per consolidare i dati sulle attività degli agenti durante le chat con i clienti (ad esempio, per quanto tempo restano online o quante richieste di chat gli vengono assegnate).

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Live Agent è disponibile: nelle organizzazioni **Performance Edition** e **Developer Edition** create dopo il 14 giugno 2012

Live Agent è disponibile con un supplemento di prezzo nelle versioni: **Enterprise Edition** e **Unlimited Edition**

Un *tipo di rapporto* definisce la serie di record e campi disponibile per un rapporto basato sulle relazioni tra un oggetto principale e gli oggetti ad esso correlati. I rapporti mostrano solo i record che soddisfano i criteri definiti nel tipo di rapporto. È possibile creare un tipo di rapporto personalizzato per le sessioni di Live Agent per aggregare i dati relativi all'attività di assistenza ai clienti degli agenti. Questi rapporti contengono i dati relativi a tutte le chat svoltesi nel corso di una sessione di Live Agent specifica.

Personalizzare i rapporti sulle sessioni di Live Agent in modo da includere colonne di informazioni relative a una o più delle seguenti categorie, oltre agli eventuali campi personalizzati relativi alle sessioni di Live Agent:

Nome colonna	Descrizione
Agente: nome completo	Nome dell'agente associato alla sessione.
Richieste di chat assegnate	Numero di richieste di chat assegnate a un agente.
Richieste di chat rifiutate (manualmente)	Numero di richieste di chat rifiutate manualmente da un agente.
Richieste di chat rifiutate (timeout push)	Numero di richieste di chat scadute mentre erano assegnate a un agente.
Richieste di chat accettate	Numero di chat in cui l'agente è stato impegnato durante la sessione.
Creato da: nome completo	Nome completo della persona che ha creato il record della sessione.
Data creazione	Data di creazione del record della sessione.
Ultima modifica di: nome completo	Nome completo della persona che ha apportato l'ultima modifica al record della sessione.
Data ultima modifica	Data dell'ultima modifica del record della sessione.
ID sessione Live Agent	ID del record della sessione di Live Agent.
Nome sessione di Live Agent	ID della sessione di Live Agent generato automaticamente.
Ora di accesso	Ora e data di accesso alla sessione da parte dell'agente.
Ora di uscita	Ora e data di uscita dalla sessione da parte dell'agente.
Tempo di inattività	Tempo totale in cui l'agente non è stato impegnato in chat durante una sessione, in secondi. La formula seguente indica come viene calcolato il tempo di inattività di un agente: (Tempo trascorso online + Tempo di assenza) - Tempo trascorso in chat = Tempo di inattività.
Tempo in capacità massima	Tempo totale in cui l'area di attesa dell'agente è rimasta al completo, in secondi.

Tempo di assenza	Tempo totale in secondi trascorso dall'agente con lo stato "Assente".
Tempo trascorso in chat	Tempo totale in secondi trascorso dall'agente in chat.
Tempo trascorso online	Tempo totale in secondi trascorso dall'agente online.

Rapporti sui partner

Alcune opportunità includono relazioni tra partner. Utilizzare questo rapporto per identificare e analizzare tali relazioni.

Per generare un rapporto su tutte le relazioni di partner o su quelle principali all'interno delle opportunità:

1. Dalla scheda Rapporti, scegliere il rapporto Opportunità partner.
2. Scegliere **Personalizza** per cambiare il rapporto e visualizzare solo le relazioni di partner principali. Aggiungere un filtro di campo dove *Principale uguale a 1*.

In qualsiasi altro rapporto sulle opportunità, quando si personalizza il rapporto per visualizzare la colonna Partner, viene visualizzato solo il partner principale.

È anche possibile eseguire il rapporto Account partner per analizzare le collaborazioni degli account personali.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare rapporti su partner:

- "Lettura" per account o opportunità

  E

  "Esegui rapporti"

Creazione di rapporti sui Gruppi relazione

È possibile creare rapporti sui gruppi relazione e i relativi membri se l'amministratore ha abilitato i tipi di rapporto personalizzato per quegli oggetti personalizzati.

I tipi di rapporto personalizzato sono l'unico modo per rendere disponibili agli utenti i rapporti gruppi di relazione. Salesforce non fornisce rapporti gruppi di relazione di esempio, né una cartella di rapporti standard per i gruppi relazione.

Gli amministratori possono creare una cartella pubblica di rapporti gruppi relazione nel modo seguente:

1. Creare un tipo di rapporto personalizzato per gli oggetti gruppo relazione.

   Suggerimento: Per creare un tipo di rapporto relativo ai membri dei gruppi relazione, selezionare `Gruppi relazione` come oggetto del tipo di rapporto principale e aggiungere `Membri dei gruppi relazione` come relazione tra oggetti. In alternativa, per creare un tipo di rapporto relativo agli account principali in un gruppo relazione, selezionare `Account` come oggetto del tipo di rapporto principale e aggiungere `Gruppi relazione (account principale)` come relazione tra oggetti.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile in: Salesforce per Wealth Management

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare o aggiornare tipi di rapporto personalizzato:

- "Gestisci tipi di rapporto personalizzato"

Per eliminare i tipi di rapporto personalizzato:

- "Modifica tutti i dati"

2. Creare una cartella pubblica nuova per i rapporti gruppi di relazione. Questo passaggio richiede che si disponga dell'autorizzazione "Gestisci rapporti pubblici".
3. Mediante il tipo di rapporto personalizzato, creare uno o più rapporti personalizzati per i gruppi relazione. Assegnare i rapporti alla nuova cartella dei rapporti sui gruppi relazione appena creata.

Dopo aver completato questi passaggi, nella pagina iniziale Rapporti sarà disponibile una cartella di rapporti sui gruppi relazione.

Abilitazione del rapporto titolari account

Nel rapporto titolari account vengono riportati tutti gli account con i relativi titolari.

Nelle organizzazioni il cui livello di accesso in condivisione è impostato su Privato per gli account può essere opportuno limitare l'esecuzione da parte degli utenti del rapporto titolari account.

Per mostrare o nascondere questo rapporto:

1. Da Imposta, immettere *Rapporto titolari account* nella casella Ricerca veloce, quindi selezionare **Rapporto titolari account**. Questa opzione è disponibile solo nelle organizzazioni con modello di condivisione degli account privato.
2. Selezionare la casella di controllo per consentire a tutti gli utenti di eseguire il rapporto. Se si lascia la casella deselezionata, solo gli amministratori e gli utenti dotati di autorizzazione "Visualizza tutti i dati" potranno eseguire il rapporto.
3. Fare clic su **Salva**.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile nelle versioni: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**.

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per mostrare o nascondere il rapporto titolari account:
- "Personalizza applicazione"

Scelta del formato di un rapporto

Un rapporto può utilizzare il formato tabulare, di riepilogo, a matrice o unito. Scegliere un formato abbastanza complesso da acquisire i dati che si desidera visualizzare, ma abbastanza semplice da comunicarli in modo efficace.

Scegliere uno dei seguenti formati di rapporto utilizzando il menu **Formato** del Generatore di rapporti. Il formato predefinito è quello tabulare.

Formato	Descrizione
Tabulare	I rapporti tabulari costituiscono la soluzione più facile e veloce per esaminare i dati. Simili a fogli di calcolo, sono composti semplicemente da un insieme ordinato di campi in colonne, con ciascun record corrispondente elencato in una riga. I rapporti tabulari sono particolarmente indicati per la creazione di elenchi di record o di un elenco con un totale complessivo unico. Non possono essere utilizzati per creare gruppi di dati o grafici e non è possibile usarli nei cruscotti digitali a meno che le righe non siano limitate. Gli esempi includono liste di distribuzione dei referenti e rapporti attività.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:
- "Crea e personalizza rapporti"

  E

  "Generatore di rapporti"

Formato	Descrizione
Riepilogo	I rapporti di riepilogo sono simili a quelli tabulari, ma consentono anche di raggruppare righe di dati, di visualizzare totali parziali e di creare grafici. Possono essere utilizzati come rapporto origine per i componenti dei cruscotti digitali. Questo tipo di rapporto è preferibile se si desidera visualizzare totali parziali basati sul valore di un determinato campo o creare un elenco gerarchico, ad esempio tutte le opportunità per il proprio team, con totali parziali per `Fase` e `Titolare`. Nella pagina di esecuzione del rapporto, i rapporti di riepilogo privi di raggruppamenti vengono visualizzati come rapporti tabulari.
Matrice	I rapporti a matrice sono simili a quelli di riepilogo, ma consentono anche di raggruppare e riepilogare i dati in base alle righe e alle colonne. Possono essere utilizzati come rapporto origine per i componenti dei cruscotti digitali. Vanno preferiti per il confronto tra totali correlati, soprattutto se sono presenti grandi quantità di dati da riepilogare ed è necessario confrontare valori di svariati campi o si desidera esaminare i dati per data *e* per prodotto, persona o area geografica. I rapporti a matrice che non contengono almeno un raggruppamento di righe e un raggruppamento di colonne vengono visualizzati come rapporti di riepilogo nella pagina di esecuzione del rapporto.
Unito	I rapporti uniti consentono di creare più blocchi di rapporti che offrono visualizzazioni diverse dei dati. Ogni blocco funge da rapporto secondario, con campi, colonne, ordinamento e filtraggio propri. Un rapporto unito può persino contenere i dati di diversi tipi di rapporti. I rapporti uniti sono disponibili solo nelle versioni **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**.

Modifica del formato di un rapporto

La modifica del formato condiziona i filtri e i raggruppamenti, nel modo seguente:

Quando si modifica...	Cosa succede?
Da tabulare a riepilogo o matrice	Il filtro `Righe da visualizzare` viene rimosso.
Da riepilogo, matrice o unito a tabulare	Tutti i raggruppamenti, i grafici e le formule di riepilogo personalizzate vengono rimossi dal rapporto. I campi dei raggruppamenti non vengono convertiti in colonne nel rapporto tabulare. Se il rapporto unito contiene più blocchi, nel rapporto tabulare vengono incluse solo le colonne del primo blocco.
Da riepilogo a matrice	Il primo raggruppamento di riepilogo diventa il primo raggruppamento di righe. Il secondo diventa il primo raggruppamento di colonne. Il terzo diventa il secondo raggruppamento di righe. Se si sta utilizzando la creazione guidata rapporti, il terzo raggruppamento di riepilogo viene rimosso.
Da matrice a riepilogo	Il primo raggruppamento di righe diventa il primo raggruppamento di riepilogo. Il secondo raggruppamento di righe diventa il *terzo* raggruppamento di riepilogo. Il primo raggruppamento di colonne diventa il *secondo* raggruppamento di riepilogo. Il secondo raggruppamento di colonne viene rimosso. Se si sta utilizzando la creazione guidata rapporti, il secondo raggruppamento di righe e il secondo raggruppamento di colonne vengono *entrambi* rimossi.

Quando si modifica...	Cosa succede?
Da tabulare, di riepilogo o matrice a unito	Il rapporto esistente diventa il primo blocco del rapporto unito e il tipo di rapporto diventa il tipo principale del rapporto unito. I blocchi dei rapporti uniti sono formattati come i rapporti di riepilogo, per cui se si passa da un rapporto di riepilogo a un rapporto unito i raggruppamenti restano invariati. Se si passa da un rapporto a matrice a un rapporto unito, i raggruppamenti subiscono la stessa conversione effettuata per il passaggio da un rapporto a matrice a un rapporto di riepilogo. I seguenti elementi non sono supportati nei rapporti uniti e non vengono convertiti: • Campi bucket • Filtri incrociati • Il filtro `Righe da visualizzare`

VEDERE ANCHE:

Generazione di un nuovo rapporto

Creazione di un rapporto

Se non esiste un rapporto da clonare, è possibile crearne uno nuovo.

Per creare un nuovo rapporto:

1. Nella scheda Rapporti, fare clic su **Nuovo rapporto**.
2. Selezionare il tipo di rapporto e fare clic su **Crea**.
3. Personalizzare il rapporto e quindi salvarlo o eseguirlo.

VEDERE ANCHE:

Personalizzazione dei rapporti

Esecuzione di un rapporto

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:

- "Crea e personalizza rapporti"

  E

  "Generatore di rapporti"

Creazione di un rapporto personalizzato

Per soddisfare esattamente le esigenze dell'organizzazione, è possibile personalizzare i rapporti standard o creare rapporti personalizzati ex novo.

Gli utenti che dispongono dell'autorizzazione "Gestisci tipi di rapporto personalizzato" possono definire dei tipi di rapporto personalizzato in modo da aumentare il numero dei tipi di rapporto da cui gli utenti dell'organizzazione potranno creare o aggiornare i rapporti personalizzati. Un *tipo di rapporto* definisce la serie di record e campi disponibile per un rapporto basato sulle relazioni tra un oggetto principale e gli oggetti ad esso correlati. I rapporti mostrano solo i record che soddisfano i criteri definiti nel tipo di rapporto. Salesforce fornisce una serie di tipi di rapporti standard predefiniti; gli amministratori possono anche creare tipi di rapporti personalizzati.

Gli utenti con l'autorizzazione "Gestisci istantanee del rapporto" possono creare e pianificare le istantanee. Un'istantanea del rapporto consente di eseguire rapporti sui dati cronologici. Gli utenti autorizzati possono salvare i risultati dei rapporti in formato tabulare o riepilogativo sui campi di un oggetto personalizzato e quindi mappare tali campi ai campi corrispondenti su un oggetto di destinazione. Possono quindi pianificare quando eseguire il rapporto per caricare i campi dell'oggetto personalizzato con i dati del rapporto. Le istantanee del rapporto consentono di lavorare con i dati dei rapporti in modo analogo agli altri record di Salesforce.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per eseguire i rapporti:
- "Esegui rapporti"

Per pianificare i rapporti:
- "Pianifica rapporti"

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:
- "Crea e personalizza rapporti"

  E

  "Generatore di rapporti"

Creazione di un rapporto personalizzato in modalità di accessibilità

Nota: Questo argomento è rilevante solo se non si sta utilizzando il Generatore di rapporti. Il *Generatore di rapporti* è un editor grafico per i rapporti.

Per creare un nuovo rapporto personalizzato tramite la Creazione guidata rapporto personalizzato:

1. Nella scheda Rapporti, scegliere il pulsante **Crea nuovo rapporto personalizzato**.
2. Selezionare il tipo di dati per il rapporto e fare clic su **Avanti**.

   Per creare rapporti su oggetti personalizzati, scegliere la categoria di tipo di rapporto **Altri rapporti** a meno che l'oggetto personalizzato non abbia una relazione con un oggetto standard. Quando l'oggetto personalizzato ha una relazione record principale-record dettaglio con un oggetto standard, oppure rappresenta un oggetto di ricerca su un oggetto standard, selezionare l'oggetto standard come categoria di tipo di rapporto.

3. Scegliere il formato del rapporto.
4. Seguire le fasi della procedura guidata scegliendo il pulsante **Avanti**. Per ogni rapporto, personalizzare quanto segue:
   - **Specificare l'intestazione di riga e di colonna:** nella pagina Seleziona raggruppamento per i rapporti di tipo riepilogo e matrice, scegliere i campi in base ai quali si desidera raggruppare i dati e calcolare i totali parziali. In un rapporto di riepilogo, la scelta di più campi di ordinamento consente l'ordinamento parziale dei dati. Per i rapporti a matrice, selezionare i campi di riepilogo per le

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:
- "Crea e personalizza rapporti"

intestazioni di colonne e di righe. Quando si raggruppa per campo data, è possibile raggruppare ulteriormente i dati in base a uno specifico intervallo di tempo ovvero giorni, settimane o mesi.

 Nota: nella pagina Seleziona raggruppamento, se si imposta `Date gruppo per` su "Mese calendario dell'anno" o su "Giorno calendario del mese", non è possibile esaminare questi raggruppamenti di date nei rapporti o nei cruscotti digitali. Al loro posto viene visualizzato il rapporto non filtrato.

- **Riepilogare i dati:** nella pagina Seleziona colonne per il totale, scegliere i tipi di informazioni di riepilogo da visualizzare per i campi numerici.
- **Creare formule di riepilogo personalizzate:** nella pagina Seleziona colonne per il totale per i rapporti di tipo riepilogo e matrice, creare formule di riepilogo personalizzate per calcolare i totali aggiuntivi in base ai riepiloghi di rapporti esistenti. Una formula è un algoritmo che deriva il proprio valore da altri campi, espressioni o valori. Vedere Creazione di una formula di riepilogo personalizzata a pagina 256.
- **Scegliere i campi:** nella pagina Seleziona colonne, scegliere i campi da visualizzare nel rapporto. È possibile visualizzare solo i campi visibili nel layout di pagina e nelle impostazioni di protezione a livello di campo. Se si sceglie il campo `Descrizione` o un altro campo di testo lungo, sono visualizzati solo i primi 255 caratteri.
- In un rapporto vengono visualizzati soltanto i primi 254 caratteri di un'area di testo RTF o di un'area di testo lungo.
- **Ordina colonne** nella pagina Ordina colonne, scegliere l'ordine di visualizzazione dei campi selezionati.
- **Limitare i risultati del rapporto:** nella pagina Seleziona criteri, scegliere le impostazioni appropriate dagli elenchi a discesa e utilizzare le opzioni filtro per limitare il rapporto ai record con dati specifici.

  La Creazione guidata rapporto supporta fino a 10 filtri. Nei rapporti che contengono più di 10 filtri, i filtri aggiuntivi vengono ignorati e il rapporto visualizza un errore per ogni logica dei filtri.

  Suggerimento: per utilizzare un rapporto tabulare in un cruscotto digitale, limitare innanzitutto il numero delle righe impostando l'opzione `Righe da visualizzare`, la colonna di ordinamento e l'ordine nella pagina Seleziona criteri del rapporto. Non è possibile utilizzare componenti indicatore o metrica sui cruscotti digitali quando si utilizzano i rapporti tabulari.

- **Impostazioni grafico:** Nella fase Selezionare il tipo di grafico e le evidenziazioni del rapporto della Creazione guidata rapporto, impostare le proprietà del grafico per visualizzare i dati del rapporto in un grafico. I grafici sono disponibili esclusivamente per i rapporti di tipo riepilogo e matrice.

5. Fare clic su **Esegui rapporto** per visualizzare il rapporto oppure su **Esporta dettagli** per salvare il rapporto come file di Excel o in altro formato.

Suggerimento: la personalizzazione potrebbe richiedere di eseguire i rapporti più volte in modo da regolare i criteri e le opzioni. Si consiglia di utilizzare un filtro che fornisca un campionario di dati più ridotto finché non è stata terminata la personalizzazione del rapporto e non si è pronti a salvarlo.

Raggruppamento dei dati dei rapporti

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:

- "Crea e personalizza rapporti"

  E

  "Generatore di rapporti"

È possibile raggruppare insieme i dati delle colonne o delle righe nei rapporti di riepilogo, a matrice e uniti per visualizzare informazioni significative. Ad esempio, si possono raggruppare le opportunità per Data chiusura per vedere le opportunità chiuse, o raggruppare i casi per prodotto per vedere il numero di casi per ciascun prodotto. È possibile avere raggruppamenti all'interno dei raggruppamenti.

Dati da raggruppare

Nel riquadro Campi sono elencati i campi nel tipo di rapporto selezionato, organizzati in base alla cartella. Prima di raggruppare i dati in un rapporto di riepilogo, selezionare e trascinare almeno alcuni campi nel riquadro di anteprima.

Aggiunta di un raggruppamento

Aggiungere un gruppo rilasciando un campo in un'area di rilascio.

Fare clic su **Mostra** > **Aree di rilascio** per renderle visibili. È possibile anche fare clic sul menu della colonna per un campo del rapporto e scegliere **Raggruppa per questo campo**.

Suggerimento: se si raggruppa il rapporto in base a un campo data, è possibile fare clic sul meni del gruppo, selezionare **Date gruppo per** e specificare l'intervallo di tempo di raggruppamento: giorno, settimana, mese, trimestre, anno, ecc.

Raggruppamento dei dati in rapporti con formati diversi

I rapporti di riepilogo e uniti possono avere al massimo tre livelli di raggruppamento. I rapporti a matrice possono avere due raggruppamenti di righe e due di colonne. Nei rapporti a matrice, non è consentito utilizzare lo stesso campo per i raggruppamenti di righe e di colonne. Nei rapporti uniti, per estendere i raggruppamenti a tutti i blocchi del rapporto è possibile utilizzare i campi della categoria Campi comuni nel riquadro Campi.

Eliminazione di un raggruppamento

Per rimuovere un gruppo, fare clic sul relativo menu e scegliere **Rimuovi gruppo**. È possibile anche:

- Trascinare il gruppo sulla barra delle colonne per rimuoverlo, conservando il campo come una colonna nel rapporto.
- Trascinare nuovamente il gruppo nel riquadro Campi per rimuovere il gruppo e il campo dal rapporto.

Modifica dell'ordine di un raggruppamento

Trascinare i gruppi per modificare il loro ordinamento o fare clic sul menu del gruppo e selezionare **Sposta gruppo su** o **Sposta gruppo giù** per i raggruppamenti di colonne oppure **Sposta gruppo a sinistra** o **Sposta gruppo a destra** per i raggruppamenti di righe.

VEDERE ANCHE:

Campi di rapporti

Creazione dei totali parziali del rapporto

Proseguire il lavoro su un rapporto durante il caricamento dell'anteprima

Per la maggior parte delle operazioni è possibile proseguire il lavoro sul rapporto durante il caricamento dell'anteprima. Ad esempio, quando si modifica un rapporto è possibile trascinarvi più campi e quindi creare un gruppo durante il caricamento di queste colonne.

I dati visualizzati nel riquadro Anteprima sono dati reali, ma sono solo un sottoinsieme dei dati del rapporto, utilizzati per illustrare l'aspetto che avrà il rapporto quando sarà eseguito. Non preoccuparsi se nel riquadro Anteprima mancano delle righe o se le righe non sono ordinate nel modo previsto.

Con il Generatore di rapporti, per la maggior parte delle operazioni è possibile proseguire il lavoro sul rapporto durante il caricamento dell'anteprima. Ad esempio, quando si modifica un rapporto è possibile trascinarvi più campi e quindi creare un gruppo durante il caricamento di queste colonne.

 Nota: il caricamento asincrono non è disponibile per i rapporti a matrice e uniti.

È possibile continuare a lavorare nell'anteprima del rapporto durante l'esecuzione delle seguenti operazioni:

- Aggiunta, eliminazione o riordino di campi
- Aggiunta o eliminazione di campi di riepilogo
- Aggiunta, eliminazione o riordino di gruppi
- Eliminazione di formule

 Nota: se si elimina un campo di riepilogo o una formula utilizzata in un grafico, il grafico viene ricaricato ma l'anteprima del rapporto viene caricata in modo asincrono.

Non è possibile lavorare nell'anteprima del rapporto durante l'esecuzione delle seguenti operazioni:

- Aggiunta o modifica di formule
- Eliminazione dell'unico gruppo di un rapporto
- Eliminazione di una colonna utilizzata per limitare il numero di righe per un rapporto tabulare
- Ordinamento del rapporto per gruppo o colonna
- Aggiornamento di filtri standard o personalizzati
- Modifica del formato del rapporto
- Scelta di visualizzare o meno i dettagli del rapporto
- Aggiunta o eliminazione di un grafico
- Aggiunta o eliminazione dell'evidenziazione condizionale
- Modifica dell'opzione **Date gruppo per**
- Modifica di un campo valuta convertito

- Salvataggio del rapporto

VEDERE ANCHE:

Generazione di un nuovo rapporto
Campi di rapporti

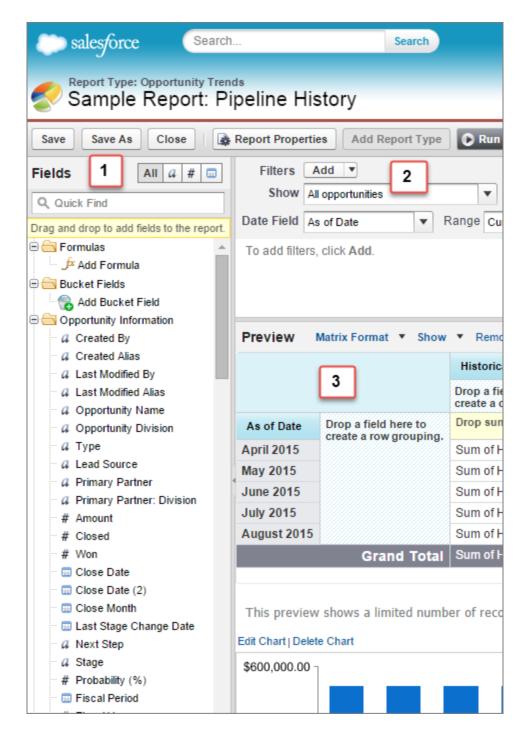
Personalizzazione dei rapporti

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

Il *Generatore di rapporti* è un editor grafico per i rapporti. La schermata Generatore di rapporti consente di lavorare con i campi e i filtri del rapporto e visualizza un'anteprima del rapporto con solo alcuni dati.

Per ottimizzare l'utilizzo di tutta la schermata, il Generatore di rapporti utilizza un'intestazione di pagina compressa. Per visualizzare le schede della propria applicazione è sufficiente chiudere il generatore o fare clic sul logo di Salesforce.

Riquadro Campi (1)

Nel riquadro Campi sono elencati i campi del tipo di rapporto selezionato, organizzati in base alla cartella. Dopo avere trovato i campi desiderati con la casella Ricerca veloce e i filtri dei tipi di campo, trascinarli nel riquadro Anteprima per aggiungerli al rapporto.

Nel riquadro Campi, è anche possibile creare, visualizzare, modificare ed eliminare le formule di riepilogo personalizzate e i campi bucket.

Nel formato rapporto unito, il riquadro Campi contiene i campi di tutti i tipi di rapporto aggiunti al rapporto, organizzati in base al tipo di rapporto.

Riquadro Filtri (2)

Impostare i filtri per la visualizzazione, l'intervallo di tempo e la personalizzazione per limitare i dati contenuti nel rapporto.

Riquadro Anteprima (3)

L'anteprima dinamica facilita la personalizzazione del rapporto. Aggiungere, riordinare ed eliminare colonne, campi di riepilogo, formule, raggruppamenti e blocchi. Modificare il formato del rapporto e le opzioni di visualizzazione oppure aggiungere un grafico.

L'anteprima mostra solo un numero limitato di record. Per visualizzare tutti i risultati, eseguire il rapporto.

VEDERE ANCHE:

I cruscotti digitali consentono di visualizzare informazioni complesse

Creazione di un rapporto

Generazione di un nuovo rapporto

Campi di rapporti

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:

- "Crea e personalizza rapporti"

  E

  "Generatore di rapporti"

Nel riquadro Campi sono elencati i campi nel tipo di rapporto selezionato, organizzati in base alla cartella. Vengono inoltre elencate le formule di riepilogo personalizzate, che è possibile creare, modificare ed eliminare.

Aggiunta di filtri di campo

Con i rapporti tabulari, di riepilogo e a matrice, per aggiungere un filtro a un rapporto è possibile trascinare un campo dal riquadro Campi al riquadro Filtri.

Ricerca dei campi

Per cercare un campo, digitarne il nome nella casella Ricerca veloce. È possibile anche filtrare l'elenco in base al tipo:

- Fare clic su All per visualizzare tutti i tipi di campi oltre alle formule di riepilogo personalizzate.
- Fare clic su a per visualizzare solo i campi di testo.
- Fare clic su # per visualizzare solo i campi numerici (cifre, percentuali o valute).
- Fare clic su per visualizzare solo i campi data.

Aggiunta ed eliminazione di campi

Per aggiungere un campo a un rapporto tabulare, di riepilogo o a matrice, farvi doppio clic sopra o trascinarlo nel riquadro di anteprima. Per aggiungere un campo a un rapporto unito, trascinarlo nel riquadro di anteprima. Premere **CTRL** per selezionare più campi. Trascinare una cartella intera per aggiungere tutti i relativi campi. Se un rapporto tabulare, di riepilogo o a matrice contiene già un campo, questo non può essere aggiunto nuovamente. Al contrario, è possibile aggiungere lo stesso campo più volte a un rapporto unito, a condizione che lo si aggiunga a blocchi diversi. Per visualizzare i campi del rapporto, fare clic su **Mostra** > **Dettagli** nel riquadro di anteprima. Se **Mostra** > **Dettagli** è disabilitato è possibile aggiungere solo campi di riepilogo.

Per eliminare un campo, trascinare di nuovo l'intestazione della colonna nel riquadro Campi. Con i rapporti tabulari, di riepilogo e a matrice, è possibile anche fare clic sul menu della colonna e scegliere **Rimuovi colonna** oppure fare clic su **Rimuovi tutte le colonne**.

Utilizzo di più campi

È possibile selezionare più campi da aggiungere, rimuovere o riordinare. Ad esempio, è possibile aggiungere contemporaneamente al rapporto i campi `Creato da`, `Tipo` e `Nome opportunità`.

Per selezionare più campi o colonne, premere il tasto CTRL (Windows) o il tasto Command (Mac).

Nota:

- In caso di aggiunta di più campi, questi compaiono nel rapporto nell'ordine in cui vengono selezionati.
- Per i formati di riepilogo e tabulari, disattivare l'opzione **Mostra** > **Dettagli** quando si aggiungono più campi riepilogabili a un rapporto. Viene visualizzata automaticamente la finestra di dialogo Riepiloga, che permette di selezionare i riepiloghi per tutti i campi contemporaneamente.
- Attivare l'opzione **Mostra** > **Dettagli** quando si aggiungono a un rapporto campi non di riepilogo (ad esempio campi di testo).
- Quando si utilizza un rapporto unito è possibile selezionare più campi dalla categoria Campi comuni e un solo tipo di rapporto. Non è possibile selezionare più campi da tipi di rapporto diversi.

Ordinamento dei campi

Per riordinare le colonne di un rapporto, trascinare l'intestazione delle colonne in una nuova posizione. Premere **CTRL** per selezionare più colonne. Per ordinare il rapporto in base a una colonna, fare clic sulla relativa intestazione. È possibile anche fare clic sul menu della colonna e scegliere **In ordine crescente** o **In ordine decrescente** dall'elenco a discesa. L'ordinamento è disabilitato quando **Mostra** > **Dettagli** non è selezionato.

Modifica della valuta visualizzata

Se l'organizzazione ha abilitato più valute, è possibile modificare la valuta visualizzata in tutti i campi valutari. Fare clic su **Mostra** > **Visualizza valute tramite**, quindi selezionare una valuta attiva da visualizzare.

VEDERE ANCHE:

Uso delle formule nei rapporti

Raggruppamento dei dati dei rapporti

Riepilogo dei dati dei rapporti

Evidenziazione degli intervalli di dati

Riepilogo dei dati dei rapporti

Un campo di riepilogo contiene valori numerici di cui si desidera conoscere la somma, la media o il valore massimo o minimo. I campi di riepilogo mostrano tutti i livelli di raggruppamento. Nei rapporti di riepilogo e a matrice compaiono anche al livello del totale complessivo.

Nel riquadro Campi sono elencati i campi nel tipo di rapporto selezionato, organizzati in base alla cartella.

Un riepilogo rappresenta la `Somma`, `Media`, `Max` o `Min` per un campo numerico. (Utilizzare il filtro # per trovare i campi numerici più rapidamente.)

Per aggiungere un campo di riepilogo:

- Fare doppio clic su un campo numerico nel riquadro Campi.
- Trascinare un campo numerico nell'anteprima. Premere **CTRL** per selezionare più campi. Nei rapporti a matrice sono presenti delle aree di rilascio prima e dopo le serie di riepiloghi e fra una serie e l'altra. Ad esempio, la somma, la media, il valore massimo e il valore minimo di `Reddito annuale` costituiscono una serie e non è possibile rilasciare un nuovo campo di riepilogo tra questi valori.
- Selezionare **Riepiloga questo campo** nel menu della colonna per un campo già presente nel rapporto.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:

- "Crea e personalizza rapporti"

  E

  "Generatore di rapporti"

Per modificare un campo di riepilogo esistente o aggiungere altri riepiloghi su quello stesso campo, fare clic su ▼ accanto al campo di riepilogo e scegliere **Riepiloga questo campo**.

Per rimuovere un campo di riepilogo:

- Fare clic sul relativo menu e scegliere **Riepiloga questo campo**, quindi deselezionare tutte le opzioni.
- Fare clic sul relativo menu e scegliere **Rimuovi riepilogo**.
- Trascinare di nuovo la serie di riepilogo nel riquadro Campi. Tenere presente che tutti i riepiloghi relativi a quel campo vengono rimossi. Premere **CTRL** per selezionare più campi di riepilogo.

Per riordinare le serie di campi di riepilogo nei rapporti a matrice, occorre trascinarli. Quando vengono trascinati, i riepiloghi dei singoli campi si spostano tutti insieme. Ad esempio, se il rapporto contiene la somma e la media di `Reddito annuale` e i valori max e min `Probabilità`, è possibile trascinare i riepiloghi di `Probabilità` e rilasciarli prima o dopo i riepiloghi di `Reddito annuale`, ma non tra uno e l'altro. I riepiloghi non possono essere posizionati dopo le formule di riepilogo personalizzate o `Conteggio record`.

VEDERE ANCHE:

Campi di rapporti

Creazione dei totali parziali del rapporto

Creazione dei totali parziali del rapporto

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare i totali parziali dei risultati del rapporto:

- "Crea e personalizza rapporti"

La creazione dei totali parziali dei rapporti offre uno strumento per analizzare le tendenze dei dati. È possibile raggruppare insiemi di informazioni, ordinare i raggruppamenti e confrontare i totali parziali di ciascun insieme con il totale generale. Nei rapporti uniti e di riepilogo è anche possibile calcolare il totale parziale in base a più campi per ottenere insiemi concatenati di informazioni.

Ad esempio, se si crea il totale parziale di un rapporto di riepilogo in base al Titolare opportunità, il rapporto raggruppa gli account in base al Titolare opportunità, elenca il numero di opportunità di cui sono titolari i singoli utenti e mostra i totali parziali per Titolare opportunità per tutte le colonne del rapporto. È possibile creare ulteriormente il totale parziale delle opportunità di ogni singolo utente per prodotto.

1. Fare clic su **Personalizza** o su **Modifica** da qualsiasi rapporto.
2. Nella Generatore di rapporti, aggiungere un campo di riepilogo al rapporto.
   I riepiloghi vengono visualizzati ai livelli di raggruppamento e per le righe singole.

VEDERE ANCHE:

La pagina Esecuzione rapporto

Creazione di una formula di riepilogo personalizzata

Generazione di un nuovo rapporto

Creazione dei totali parziali del rapporto

Totali intelligenti nei rapporti

I totali "intelligenti" consentono di contare solo una volta i dati duplicati nel calcolo di un totale o di un totale parziale. Salesforce utilizza i totali "intelligenti" quando si eseguono rapporti che includono dati duplicati nelle colonne scelte per il calcolo del totale o della media.

Si immagini ad esempio che un'opportunità abbia due prodotti e che si esegua il rapporto Prodotto opportunità con l'ammontare totale dell'opportunità selezionato come colonna in base a cui eseguire la somma. L'ammontare compare due volte nei dettagli del rapporto, una per ciascun prodotto dell'opportunità.

In questo caso, il totale "intelligente" calcola correttamente i totali parziali, i totali complessivi e le medie, aggiungendo solo una volta l'ammontare dell'opportunità.

Nota: il totale “intelligente” non viene utilizzato per i componenti del cruscotto digitale. Ad esempio, nella tabella di un cruscotto digitale, il totale visualizzato rappresenta semplicemente la somma dei valori elencati nella tabella.

VEDERE ANCHE:

Creazione dei totali parziali del rapporto

Creazione dei totali parziali del rapporto

Uso delle formule nei rapporti

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:

- ”Crea e personalizza rapporti”

  E

  "Generatore di rapporti"

Le formule consentono di creare riepiloghi personalizzati in base ai valori calcolati utilizzando i dati del rapporto. Queste formule possono in seguito essere utilizzate come colonne nel rapporto.

Nel riquadro Campi sono elencati i campi nel tipo di rapporto selezionato, organizzati in base alla cartella.

Per aggiungere una nuova formula a un rapporto di riepilogo o a matrice, fare doppio clic su **Aggiungi formula**. Dopo che la formula è stata definita e si è fatto clic su **OK**, questa viene automaticamente aggiunta all'anteprima sotto forma di colonna nei rapporti di riepilogo e come campo di riepilogo nei rapporti a matrice. Nel caso di rapporti uniti, è possibile aggiungere una formula di riepilogo personalizzata per blocchi incrociati o standard. Per modificare una formula, spostare il puntatore del mouse sul nome nel riquadro Campi e fare clic sull'icona .

Per rimuovere una formula dall'anteprima, trascinare nuovamente la sua intestazione nel riquadro Campi oppure fare clic sul relativo menu e scegliere **Rimuovi formula**. Premere **CTRL** per selezionare più formule. La rimozione di una formula dall'anteprima non comporta la sua eliminazione. Per eliminare una formula, spostare il puntatore del mouse sul relativo nome e fare clic sull'icona oppure fare clic su **Elimina formula** nel menu campo.

I grafici di cruscotti digitali e rapporti che mostrano i valori di formule di riepilogo personalizzate visualizzano le posizioni decimali secondo l'impostazione della valuta predefinita anziché quella specificata per la formula. Ad esempio, se la formula di riepilogo specifica zero posizioni decimali, nelle colonne non vengono visualizzate posizioni decimali, ma i valori del grafico visualizzano il numero di posizioni decimali specificato per la valuta predefinita (in genere, due posizioni decimali). Questo vale per le valute, i numeri e le percentuali.

IN QUESTA SEZIONE:

1. Creazione di una formula di riepilogo personalizzata

   Creare formule di riepilogo personalizzate per i rapporti di riepilogo e a matrice per calcolare i totali aggiuntivi in base ai campi numerici disponibili nel rapporto.

2. Utilizzo di una funzione di riepilogo in una formula di riepilogo personalizzata

   Le funzioni di riepilogo permettono di utilizzare valori di raggruppamento nelle formule di riepilogo personalizzate per i rapporti uniti, a matrice e di riepilogo. Esistono due funzioni di riepilogo: `PARENTGROUPVAL` e `PREVGROUPVAL`.

3. PARENTGROUPVAL e PREVGROUPVAL

   Utilizzare `PARENTGROUPVAL` per calcolare i valori relativi a un raggruppamento controllante. Utilizzare `PREVGROUPVAL` per calcolare i valori relativi a un raggruppamento di pari livello.

4. Ottimizzazione delle formule di riepilogo personalizzate
   Le formule di riepilogo personalizzate sono una tecnica molto efficace per la creazione dei rapporti, ma richiedono una certa cautela. Ecco alcuni suggerimenti da tenere presenti quando si utilizzano le formule.

VEDERE ANCHE:

Creazione di una formula di riepilogo personalizzata

Campi di rapporti

Creazione di una formula di riepilogo personalizzata

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:

- "Crea e personalizza rapporti"

  E

  "Generatore di rapporti"

Creare formule di riepilogo personalizzate per i rapporti di riepilogo e a matrice per calcolare i totali aggiuntivi in base ai campi numerici disponibili nel rapporto.

Una formula è un algoritmo che deriva il proprio valore da altri campi, espressioni o valori. Le formule di riepilogo personalizzate possono contenere un massimo di 3.900 caratteri. Le formule di riepilogo personalizzate sono disponibili per i rapporti di riepilogo, a matrice e uniti. Non possono essere condivise tra più rapporti.

1. Nel Generatore di rapporti, fare clic su **Aggiungi formula** nel riquadro Campi.
2. Immettere un nome per la formula così come deve essere visualizzata nel rapporto. L'etichetta deve essere univoca. Se si desidera, immettere una descrizione.
3. Nell'elenco a discesa `Formato`, selezionare il tipo di dati appropriato per la formula in base al risultato del calcolo.
4. Dall'elenco a discesa `Cifre decimali`, selezionare il numero di posizioni decimali da visualizzare per i tipi di dati Valuta, Numero o Percentuale. Questa impostazione viene ignorata per i campi valutari nelle organizzazioni con più valute. Al suo posto verranno applicate le `Cifre decimali` relative alla propria impostazione valutaria.

   se si seleziona **Nessuna** come valore di `Cifre decimali`, i valori effettivi saranno:

   - Per le valute, vengono visualizzate un massimo di 18 cifre, con l'impostazione di accuratezza predefinita per la valuta
   - Per le percentuali, vengono visualizzate un massimo di 18 cifre e nessun decimale
   - Per i numeri, vengono visualizzate un massimo di 18 cifre, senza alterare l'accuratezza delle cifre decimali

5. Impostare l'opzione `Dove verrà visualizzata questa formula?`. Il calcolo della formula verrà visualizzato nel rapporto in corrispondenza del livello selezionato. Per visualizzare il calcolo della formula a tutti i livelli, incluso il Totale complessivo, selezionare `Tutti i livelli di riepilogo`.
6. Creare una formula:

   a. Selezionare uno dei campi disponibili nell'elenco a discesa **Campi di riepilogo**. Nella formula sarà utilizzato il valore di questo campo.

   b. Selezionare il tipo di riepilogo da utilizzare nella formula. Questa opzione non è disponibile per `Numero record`

Tipo di riepilogo	Descrizione
Somma	Il valore di riepilogo dei dati in un campo o in un gruppo di campi.
Valore massimo	Il valore massimo dei dati in un campo o in un gruppo di campi.

Tipo di riepilogo	Descrizione
Valore minimo	Il valore minimo dei dati in un campo o in un gruppo di campi.
Media	La media dei dati in un campo o in un gruppo di campi.

c. Fare clic su **Operatori** per aggiungere operatori alla formula.
d. Selezionare la categoria della funzione (Tutte, Logico, Matematico o Riepilogo), scegliere la funzione da utilizzare nella formula e fare clic su **Inserisci**.
e. Ripetere queste fasi per il numero di volte necessario.

7. Fare clic su **Controlla sintassi** per verificare la presenza di eventuali errori nella formula. Gli errori sono evidenziati dal cursore.
8. Fare clic su **OK**. La formula viene salvata solo dopo che si è salvato il rapporto.

VEDERE ANCHE:
Generazione di un nuovo rapporto
Uso delle formule nei rapporti
Ottimizzazione delle formule di riepilogo personalizzate
Creazione di una formula di riepilogo personalizzata per un rapporto unito

Utilizzo di una funzione di riepilogo in una formula di riepilogo personalizzata

Le funzioni di riepilogo permettono di utilizzare valori di raggruppamento nelle formule di riepilogo personalizzate per i rapporti uniti, a matrice e di riepilogo. Esistono due funzioni di riepilogo: `PARENTGROUPVAL` e `PREVGROUPVAL`.

1. Fare doppio clic su **Aggiungi formula** nel riquadro Campi.
2. Selezionare *`Riepilogo`* sotto Funzioni nella finestra di dialogo Formula di riepilogo personalizzata.
3. Selezionare `PARENTGROUPVAL` o `PREVGROUPVAL`.
4. Selezionare il livello di raggruppamento e fare clic su **Inserisci**.
5. Definire la formula e il punto in cui deve essere visualizzata.
6. Fare clic su **OK**.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:
- “Crea e personalizza rapporti”

  E

  "Generatore di rapporti"

VEDERE ANCHE:
Uso delle formule nei rapporti
PARENTGROUPVAL e PREVGROUPVAL

PARENTGROUPVAL e PREVGROUPVAL

Utilizzare `PARENTGROUPVAL` per calcolare i valori relativi a un raggruppamento controllante. Utilizzare `PREVGROUPVAL` per calcolare i valori relativi a un raggruppamento di pari livello.

PARENTGROUPVAL

Utilizzare questa funzione per calcolare i valori relativi a un raggruppamento controllante.

Descrizione:	Questa funzione restituisce il valore di un raggruppamento controllante specificato. Un raggruppamento "controllante" è rappresentato da qualsiasi livello superiore a quello contenente la formula. Questa funzione si può utilizzare solo nelle formule di riepilogo personalizzate per i rapporti.
Utilizzare:	**Uniti e di riepilogo:** `PARENTGROUPVAL(summary_field, grouping_level)` **Matrice:** `PARENTGROUPVAL(summary_field, parent_row_grouping, parent_column_grouping)` dove `summary_field` è il valore del campo riepilogato, `grouping_level` è il livello controllante dei rapporti di riepilogo e `parent_row_level` e `parent_column_level` sono i livelli controllanti dei rapporti a matrice.
Esempio:	`TOTAL_PRICE:SUM/PARENTGROUPVAL(TOTAL_PRICE:SUM, GRAND_SUMMARY)` Questa formula calcola le dimensioni relative di ogni singolo prodotto rispetto al totale generale. In questo esempio, il rapporto è un riepilogo delle opportunità e dei relativi prodotti, raggruppati per `Nome prodotto`.

PREVGROUPVAL

Utilizzare questa funzione per calcolare i valori relativi a un raggruppamento di pari livello. Se non esiste un raggruppamento precedente, la funzione restituisce un valore nullo.

Descrizione:	Questa funzione restituisce il valore di un raggruppamento precedente specificato. Un raggruppamento "precedente" è il raggruppamento che precede quello corrente nel rapporto. Scegliere il livello di raggruppamento e l'incremento. L'incremento corrisponde al numero di colonne o righe che precedono il riepilogo corrente. L'impostazione predefinita è 1; il massimo è 12. Questa funzione si può utilizzare solo nelle formule di riepilogo personalizzate per i rapporti.
Utilizzare:	`PREVGROUPVAL(summary_field, grouping_level [, increment])` dove `summary_field` è il nome della riga o della colonna raggruppata, `grouping_level` è il livello di riepilogo e `increment` è il numero delle righe o delle colonne che precedono.
Esempio:	`AMOUNT:SUM - PREVGROUPVAL(AMOUNT:SUM, CLOSE_DATE)` Questa formula calcola per ogni mese la differenza di importo rispetto al mese precedente riportato nel rapporto. In questo esempio viene utilizzato un rapporto matrice opportunità con colonne raggruppate per `Data chiusura` e righe raggruppate per `Fase`.

Esempio: Media mobile di tre settimane

Per calcolare una media mobile di tre settimane degli importi delle opportunità:

```
(OppProductTrends__c.Amount__c:SUM+ PREVGROUPVAL(OppProductTrends__c.Amount__c:SUM,
OppProductTrends__c.as_of_date__c) + PREVGROUPVAL(OppProductTrends__c.Amount__c:SUM,
OppProductTrends__c.as_of_date__c,2))/3
```

VEDERE ANCHE:

Creazione di una formula di riepilogo personalizzata

Uso delle formule nei rapporti

Creazione di una formula di riepilogo personalizzata per un rapporto unito

Ottimizzazione delle formule di riepilogo personalizzate

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

Le formule di riepilogo personalizzate sono una tecnica molto efficace per la creazione dei rapporti, ma richiedono una certa cautela. Ecco alcuni suggerimenti da tenere presenti quando si utilizzano le formule.

Nella categoria delle funzioni sono disponibili le funzioni da utilizzare nei rapporti con le formule di riepilogo personalizzate. Selezionare una funzione e fare clic su **Guida di questa funzione** per informazioni.

- Una formula di riepilogo non può fare riferimento a un'altra formula di riepilogo.
- Indipendentemente dal tipo di dati della formula di riepilogo, la formula di riepilogo può contenere campi di diversi tipi di dati, fra cui: numeri, valute, valori percentuali e caselle di controllo (vero/falso). Ad esempio, una formula di riepilogo di un rapporto Opportunità con partner può fare riferimento all'`Ammontare` o alla `Durata fase` di un'opportunità oltre che al `Reddito annuale` di un account.
- I grafici di cruscotti digitali e rapporti che mostrano i valori di formule di riepilogo personalizzate visualizzano le posizioni decimali secondo l'impostazione della valuta predefinita anziché quella specificata per la formula. Ad esempio, se la formula di riepilogo specifica zero posizioni decimali, nelle colonne non vengono visualizzate posizioni decimali, ma i valori del grafico visualizzano il numero di posizioni decimali specificato per la valuta predefinita (in genere, due posizioni decimali). Questo vale per le valute, i numeri e le percentuali.
- Quando un campo viene eliminato o è indisponibile (ad esempio per motivi di protezione a livello di campo), tutte le formule di riepilogo personalizzate che contengono quel campo vengono rimosse dal rapporto.
- I tipi di riepilogo `Somma`, `Valore massimo`, `Valore minimo` e `Media` non sono disponibili per l'utilizzo con il campo `Conteggio record`.
- Il tipo di riepilogo `Valore minimo` include valori vuoti (nulli) o uguali a zero nel calcolo della formula se questi valori sono presenti nei dati del rapporto.
- Il tipo di riepilogo `Valore massimo` include il valore massimo (non nullo) presente fra i dati del rapporto.
- Le percentuali sono rappresentate sotto forma di decimali nelle formule di riepilogo. 20% viene rappresentato come 0,20.
- Per assegnare un valore negativo ai campi delle formule di riepilogo, è possibile utilizzare gli operatori. Ad esempio: `{!EMPLOYEES:SUM} + - {!SALES:SUM}`.
- Nel caso di formule di riepilogo personalizzate nei rapporti a matrice, Salesforce calcola i risultati di tutte le formule se l'opzione `Dove verrà visualizzata questa formula?` non è impostata su `Tutti i livelli di riepilogo`. La formula determina il valore restituito. Se viene restituito un valore nullo, la cella sarà vuota.

- I campi di riepilogo dei rapporti tabulari, di riepilogo e a matrice possono visualizzare un massimo di 21 cifre. I campi di riepilogo contenenti 21 cifre verranno visualizzati in modo esatto mentre un numero di cifre superiore a 21 potrebbe causare delle imprecisioni. Se nelle celle del rapporto viene visualizzata la dicitura "`#Troppo grande!`", controllare che nella formula non siano presenti calcoli in grado di generare risultati di più di 18 cifre. Si consiglia di non moltiplicare numeri molto alti, non elevare a potenza numeri alti o dividere per numeri molto piccoli.
- Nelle formule, le celle lasciate vuote (nulle) vengono considerate come uguali a zero.
- “"`#Errore!`" viene visualizzato nelle celle dei rapporti ogni volta che si verifica un errore nel calcolare il valore di una formula. “"`#Errore!`" viene visualizzato anche quando le formule vengono divise per zero. Per risolvere il problema, controllare la formula e fornire un valore alternativo.
- Le formule di riepilogo personalizzate per blocchi incrociati sono disponibili per i rapporti uniti.

VEDERE ANCHE:

Creazione di una formula di riepilogo personalizzata

Formule di riepilogo personalizzate con rapporti uniti

Creazione di una formula di riepilogo personalizzata per un rapporto unito

Applicazione di filtri ai dati dei rapporti

Per incentrare il rapporto sui dati che interessano, impostare filtri standard, filtri di campo, logica dei filtri, filtri incrociati e limiti di righe.

A seconda dell'impostazione della propria organizzazione, è possibile che siano visualizzati filtri aggiuntivi quali probabilità, gerarchia, territorio e simili.

- Utilizzare il menu a discesa `Mostra` per selezionare i propri record, quelli del proprio team o tutti i record.
- Fare scorrere il mouse su un filtro per modificarlo o eliminarlo.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:

- "Crea e personalizza rapporti"

  E

  "Generatore di rapporti"

IN QUESTA SEZIONE:

1. Immissione di criteri filtro

   I filtri campo sono disponibili per rapporti, visualizzazioni elenco, regole di flusso di lavoro e altre aree dell'applicazione. Per ogni filtro impostare il campo, l'operatore e il valore.
2. Creazione di filtri efficaci

   I filtri aiutano a concentrarsi sulle informazioni che si desidera trovare.
3. Applicazione di filtri tramite valori vuoti

   Suggerimenti per l'applicazione di filtri tramite valori vuoti.
4. Suggerimenti per il filtraggio per campagna

   Suggerimenti per il filtraggio per campagna nelle visualizzazioni elenco.
5. Suggerimenti per l'applicazione di filtri su più valute

   Suggerimenti per l'applicazione di filtri sui campi valutari nelle organizzazioni che utilizzano più valute.
6. Aggiunta di logica dei filtri

   La logica dei filtri consente di specificare le condizioni per i filtri utilizzando gli operatori logici.
7. Come ottenere i migliori risultati dalla logica dei filtri

   La logica dei filtri consente di applicare condizioni booleane ai filtri per concentrarsi sui dati desiderati.

8. Esempio: utilizzo dei limiti di riga nei filtri dei rapporti
   Di seguito è riportato un esempio di filtro di rapporto che utilizza un filtro di campo, la logica dei filtri e un limite di righe.
9. Scelte di filtri
   Circoscrivere i dati del rapporto a quelli più significativi mediante filtri di campo, filtri incrociati e limiti di righe. Utilizzare la logica dei filtri per specificare come interagiscono tra loro i filtri.
10. Operatori filtro
    L'operatore in un filtro è come il verbo in una frase. Quando si scelgono i criteri di filtro, utilizzare un operatore per specificare l'azione che il filtro dovrà compiere.

VEDERE ANCHE:

Scelte di filtri

Operatori filtro

Creazione di filtri efficaci

Creazione di filtri efficaci

Generazione di un nuovo rapporto

Creazione di un filtro incrociato

Immissione di criteri filtro

Immissione di criteri filtro

Esempio: utilizzo dei limiti di riga nei filtri dei rapporti

Come ottenere i migliori risultati dalla logica dei filtri

Immissione di criteri filtro

I filtri campo sono disponibili per rapporti, visualizzazioni elenco, regole di flusso di lavoro e altre aree dell'applicazione. Per ogni filtro impostare il campo, l'operatore e il valore.

1. Scegliere un campo dal primo elenco a discesa.
2. Scegliere un operatore filtro.
3. Specificare un valore nel terzo campo e fare clic su **OK**. Per i campi elenco di selezione, fare clic sull'icona di ricerca per selezionare un valore.
4. Utilizzare il menu **Aggiungi** per scegliere il tipo di filtro da aggiungere. Per impostazione predefinita, il pulsante **Aggiungi** crea un filtro di campo. Quando si fa clic su ▾ nel filtro campo, è possibile esaminare i campi disponibili; il primo campo dell'elenco è quello predefinito.

   Con i rapporti tabulari, di riepilogo e a matrice, per aggiungere un filtro a un rapporto è possibile trascinare un campo dal riquadro Campi al riquadro Filtri.
5. Se lo si desidera, fare clic su **Aggiungi** > **Logica dei filtri** per modificare la relazione AND predefinita tra ciascun filtro.

Se è stata abilitata l'Area di lavoro traduzione, è possibile applicare filtri in base alle stringhe tradotte specificando la `Lingua filtro` per i criteri di filtro che utilizzano gli operatori `contiene`, `non contiene` o `inizia con`.

Suggerimento: Per modificare il filtro di un rapporto, passare il mouse su di esso e fare clic su **Modifica** o **Rimuovi**. I filtri vengono visualizzati quando si esegue il rapporto; fare clic su **Modifica** in questa pagina per apportare ulteriori modifiche.

VEDERE ANCHE:

Operatori filtro

Creazione di filtri efficaci

Applicazione di filtri ai dati dei rapporti

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile in: **tutte** le versioni

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:
- "Crea e personalizza rapporti"

  E

  "Generatore di rapporti"

Per creare visualizzazioni elenco personalizzate:
- "Lettura" per il tipo di record incluso nell'elenco

Per creare, modificare ed eliminare visualizzazioni di elenchi pubblici:
- "Gestisci visualizzazioni elenchi pubblici"

Creazione di filtri efficaci

I filtri aiutano a concentrarsi sulle informazioni che si desidera trovare.

Aggiungere logica dei filtri per modificare la relazione predefinita AND tra un filtro e l'altro.

Avvertenza: Se non si può più accedere a un campo definito in un filtro, Salesforce lo elimina e visualizza i risultati in base ai filtri restanti.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile nelle versioni: **tutte** le versioni

Applicazione di filtri ai campi di testo

- Separare i termini di ricerca con virgole per filtrare in base a più di un valore. Ad esempio, per cercare account a Napoli, Milano o Torino, utilizzare *`Provincia contiene NA,MI,TO`*.
- I filtri non distinguono tra maiuscole e minuscole. Ad esempio, la ricerca *`Provincia contiene VA`* restituisce tutte le corrispondenze per "VA", ma anche tutte le istanze di "Genova" e "Varese" perché i nomi contengono "va".
- Quando si filtrano campi area di testo lungo standard come Descrizione o Dettagli soluzione, nei rapporti vengono cercate corrispondenze solo per i primi 1.000 caratteri del campo. I rapporti non si possono filtrare in base ai campi area di testo lungo personalizzati. Nelle visualizzazioni elenco vengono visualizzati solo i primi 255 caratteri per i campi personalizzati con area di testo lungo.

Applicazione di filtri ai campi data

- Se si inserisce una data, utilizzare il formato consentito dalle `Impostazioni internazionali`. È anche possibile utilizzare valori di data speciali come OGGI, SETTIMANA PROSSIMA, PROSSIMO ANNO, ULTIMI <numero> GIORNI, ecc.

Applicazione di filtri ai valori numerici

- Racchiudere tra virgolette i numeri o gli altri dati che contengono virgole. Ad esempio *Ammontare uguale a "10,000"* restituisce i record con un importo pari a 10.000 euro, ma *Ammontare uguale a 10,000* restituisce sia EUR 10.000 che EUR 10 ed EUR 0.
- Per cercare numeri di telefono, utilizzare la formattazione esatta del numero telefonico, ad esempio *Telefono inizia con (02)*.

Applicazione di filtri ai valori degli elenchi di selezione

- Quando si filtrano elenchi di selezione a selezione multipla, utilizzare il punto e virgola tra i valori per specificare una corrispondenza esatta.

  Ad esempio, selezionando l'operazione "uguale a" e inserendo un punto e virgola tra due valori, verranno restituiti i record che includono entrambi i valori specificati ed esclusi tutti gli altri.

- Se l'organizzazione utilizza i tipi di record, nella finestra di dialogo di ricerca vengono elencati i valori degli elenchi di selezione relativi a tutti i tipi di record. Per filtrarli, utilizzare gli operatori "uguale a" o "non uguale a".

  Nota: Se si modifica l'etichetta di un valore dell'elenco di selezione usato come criterio di filtro, il valore dell'elenco di selezione viene automaticamente rimosso dai criteri di filtro. Ad esempio, se il rapporto contiene un filtro secondo cui *Fonte del lead uguale a Email o Web* e si trasforma il valore dell'elenco di selezione Web in Referral, il filtro del rapporto diventa *Fonte del lead uguale a Email*. Se il valore modificato dell'elenco di selezione era il solo valore specificato per un determinato filtro, continuerà a comparire nei filtri, ma sarà visualizzato un errore.

VEDERE ANCHE:

Applicazione di filtri ai dati dei rapporti
Immissione di criteri filtro
Come ottenere i migliori risultati dalla logica dei filtri

Applicazione di filtri tramite valori vuoti

Suggerimenti per l'applicazione di filtri tramite valori vuoti.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile in: **tutte** le versioni

- Quando si utilizzano gli operatori "minore di", "maggiore di", "minore o uguale a" o "maggiore o uguale a" nei campi aventi valori numerici, i record con valori vuoti o "nulli" vengono restituiti come se il loro valore fosse pari a zero (0). Ad esempio, se si crea una regola di flusso di lavoro o di assegnazione lead per gli account avente come criterio *Reddito annuale inferiore a 100.000*, i record degli account risultano corrispondenti se il `Reddito annuale` è vuoto.

  I record con campi vuoti non vengono invece considerati corrispondenti nei filtri dei rapporti, nelle visualizzazioni elenco personalizzate e nelle regole di assegnazione degli account (che assegnano gli account ai territori).

- Per limitare i risultati ai record che contengono valori vuoti o "nulli" per un particolare campo, selezionare il campo e l'operatore "uguale a" o "non uguale a" e lasciare il terzo campo vuoto. Ad esempio, *Ammontare uguale a* restituisce i record con campi

contenenti valori vuoti. È possibile cercare valori vuoti o altri valori specificati contemporaneamente. Ad esempio, *Ammontare uguale a 1,,2* restituisce i record in cui l'Ammontare è vuoto o contiene il valore "1" o "2".

VEDERE ANCHE:

Creazione di filtri efficaci

Immissione di criteri filtro

Suggerimenti per il filtraggio per campagna

Suggerimenti per il filtraggio per campagna nelle visualizzazioni elenco.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile nelle versioni: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

Se l'organizzazione utilizza le campagne, è possibile limitare le visualizzazioni elenco di referenti o lead per campagna, in modo da visualizzare solo i referenti o i lead associati alla campagna selezionata.

Se si limita una visualizzazione elenco a una determinata campagna:

- È inoltre possibile filtrare l'elenco in base alla stato dei membri della campagna, per includervi solo i referenti o i lead con un determinato stato. Selezionare `Campagna: Stato membro` dall'elenco a discesa nella prima colonna dei criteri di filtro. Nella seconda colonna, utilizzare l'operatore "uguale a" o "non uguale a". Immettere uno o più valori di stato nella terza colonna. I valori di stato devono essere validi per l'organizzazione.
- È possibile scegliere di visualizzare la colonna `Campagna: Stato membro` nella visualizzazione elenco. Questa opzione si trova nella parte inferiore dell'elenco a discesa nel passaggio `Seleziona i campi da visualizzare` della procedura di creazione di una visualizzazione elenco.
- Per filtrare per stato dei membri della campagna o aggiungere una colonna di visualizzazione dello stato dei membri della campagna, specificare prima una campagna nell'area `Filtra per campagna`.

VEDERE ANCHE:

Creazione di filtri efficaci

Immissione di criteri filtro

Suggerimenti per l'applicazione di filtri su più valute

Suggerimenti per l'applicazione di filtri sui campi valutari nelle organizzazioni che utilizzano più valute.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile nelle versioni: **Group Edition**, **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

Se l'organizzazione utilizza più valute, tenere in considerazione quanto segue per creare filtri più efficaci:

- Utilizzare il campo `Valuta` per trovare elementi con una particolare valuta. Ad esempio, *Valuta opportunità uguale a AUD* trova le opportunità con ammontare in dollari australiani.
- Anteporre un codice valuta agli importi valutari, ad esempio *Reddito annuale maggiore di USD 50.000.000*.

  Senza un codice valuta viene presunto che tutti gli importi siano espressi nella valuta dell'utente. Ad esempio, *Reddito annuale maggiore di 50.000.000* indica 50 milioni di Euro, presupponendo che la valuta dell'utente sia l'Euro.

  Se la valuta dell'utente non è valida, viene usata la valuta aziendale.

Da Imposta, immettere `Gestisci valute` nella casella `Ricerca veloce`, quindi selezionare **Gestisci valute** per ottenere i codici valuta.

- Tutti gli importi vengono convertiti nella valuta aziendale per confronto. Ad esempio, `Reddito annuale maggiore di USD 50.000.000` trova gli account con un reddito superiore a 50 milioni di dollari USA, in cui verrebbe incluso un account con reddito pari a 114 milioni di dollari australiani, ovvero 60 milioni di dollari USA, presupponendo un tasso di conversione pari a 1,9.
- Nei rapporti gli importi valutari vengono visualizzati nella valuta originale e i totali dei rapporti nella valuta personale. È possibile cambiare la valuta utilizzata per i totali dei rapporti facendo clic su **Mostra** > **valute**. Per ciascun ammontare, è anche possibile scegliere di visualizzare la colonna "convertita" (ad esempio "Reddito annuale (convertito)"), in cui saranno riportati gli ammontare nella valuta selezionata dall'elenco menu a discesa Visualizza valute tramite.

VEDERE ANCHE:

Creazione di filtri efficaci

Immissione di criteri filtro

Aggiunta di logica dei filtri

La logica dei filtri consente di specificare le condizioni per i filtri utilizzando gli operatori logici.

Per modificare la relazione predefinita AND tra ciascun filtro.

1. Fare clic su **Aggiungi** > **Logica dei filtri**.
2. Immettere ogni numero di riga del filtro, separato da un operatore:

Operatore	Definizione
AND	Trova i record che soddisfano entrambi i valori.
OR	Trova i record che soddisfano uno dei valori.
NOT	Trova i record che escludono i valori.

VEDERE ANCHE:

Creazione di filtri efficaci

Immissione di criteri filtro

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:

- "Crea e personalizza rapporti"

  E

  "Generatore di rapporti"

Per creare visualizzazioni elenco personalizzate:

- "Lettura" per il tipo di record incluso nell'elenco

Per creare, modificare ed eliminare visualizzazioni di elenchi pubblici:

- "Gestisci visualizzazioni elenchi pubblici"

Come ottenere i migliori risultati dalla logica dei filtri

La logica dei filtri consente di applicare condizioni booleane ai filtri per concentrarsi sui dati desiderati.

La sintassi di un'espressione può influire sui risultati dell'applicazione dei filtri.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile nelle versioni: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

(1 AND 2) OR 3

Trova i record che corrispondono a entrambi i primi due filtri o al terzo. Ad esempio, considerare queste condizioni di filtro:

1. Titolare account contiene Mario
2. Settore uguale a Bancario
3. Reddito annuale maggiore di 10000000

Con questo filtro è possibile trovare gli account bancari di cui è titolare Mario o qualsiasi account con un reddito maggiore di 10 milioni di euro.

Suggerimento: I numeri di riga dei filtri si possono inserire in qualsiasi ordine. Ad esempio, **3 OR (1 AND 2)** ha lo stesso significato di **(1 AND 2) OR 3**.

1 AND (2 OR 3)

Trova i record che corrispondono alla prima riga del filtro nonché a una delle ultime due.

Utilizzando gli stessi filtri dell'esempio precedente, in questo rapporto verranno trovati tutti gli account di cui è titolare Mario che appartengono al settore bancario o con un reddito maggiore di 10 milioni di euro.

Suggerimento: È possibile ripetere una riga del filtro nell'espressione. Ad esempio, **1 AND (2 OR 3)** genera gli stessi risultati di **(1 AND 2) OR (1 AND 3)**.

Nota:

- la logica dei filtri non è disponibile per tutti i filtri. Ad esempio, non è possibile utilizzarla per i campi di riepilogo di roll-up.
- Non è consentito utilizzare la logica del filtro se i filtri per i campi utilizzano uno qualsiasi dei seguenti campi: `Argomenti`, `Descrizione`, uno qualsiasi fra `Indirizzo (riga 1)`, `Indirizzo (riga 2)`, `Indirizzo (riga 3)`, `Categoria di previsione`, `Campagna: Tipo di membro`, `Utente: Nome profilo`, `Stato accesso` e i campi area di testo lungo personalizzati. Questo non vale per la `Logica dei filtri` sui filtri di ricerca.
- Sui rapporti in cui l'oggetto A potrebbe o non potrebbe avere l'oggetto B, non è possibile utilizzare la condizione OR per filtrare più oggetti. Ad esempio, se si immette il criterio di filtro *`Il nome account inizia per M OR il nome del referente inizia per M`*, viene visualizzato un messaggio di errore per informare che il criterio di filtro non è corretto.

VEDERE ANCHE:

Aggiunta di logica dei filtri

Creazione di filtri efficaci

Applicazione di filtri ai dati dei rapporti

Immissione di criteri filtro

Esempio: utilizzo dei limiti di riga nei filtri dei rapporti

Di seguito è riportato un esempio di filtro di rapporto che utilizza un filtro di campo, la logica dei filtri e un limite di righe.

Si supponga di essere un agente di vendita che desidera vedere quali account di Milano hanno attualmente il potenziale maggiore di generazione di ricavi:

1. Fare clic su **Nuovo rapporto** nella scheda Rapporti.
2. Aprire il tipo di rapporto **Account e referenti**, scegliere **Account** e fare clic su **Crea**.
3. Per trovare gli account di Milano che presentano ricavi superiori a 10 milioni di euro o che sono società quotate in borsa, fare clic su **Aggiungi** > **Filtro campo** e creare questi filtri:
   a. *Stato/Provincia fatturazione uguale a MI*
   b. *Reddito annuale maggiore di 10000000*
   c. *Proprietà uguale pubblica*
4. Per accertarsi che i risultati includano tutti gli account di Milano con ricavi superiori a 10 milioni OPPURE quotati in borsa, fare clic su **Aggiungi** > **Logica dei filtri** e immettere *1 AND (2 OR 3)*.
5. Per limitare a 10 il numero dei risultati di un rapporto tabulare, fare clic su **Aggiungi** > **Limite di riga** e immettere 10. Scegliere il campo in base al quale ordinare e l'ordinamento. Fare clic su **OK**.

Quando si fa clic su **Esegui rapporto** i risultati conterranno dieci righe con il nome delle società di Milano quotate in borsa con ricavi superiori a 10 milioni.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:

- "Crea e personalizza rapporti"

  E

  "Generatore di rapporti"

VEDERE ANCHE:

Scelte di filtri

Limitazione dei risultati dei rapporti

Come ottenere i migliori risultati dalla logica dei filtri

Scelte di filtri

Circoscrivere i dati del rapporto a quelli più significativi mediante filtri di campo, filtri incrociati e limiti di righe. Utilizzare la logica dei filtri per specificare come interagiscono tra loro i filtri.

Filtrare i dati di un rapporto utilizzando le opzioni di filtro seguenti.

Opzione Aggiungi filtro	Descrizione
Filtro campo	I filtri campo sono disponibili per rapporti, visualizzazioni elenco, regole di flusso di lavoro e altre aree dell'applicazione. Per ogni filtro impostare il campo, l'operatore e il valore. Con i rapporti tabulari, di riepilogo e a matrice, per aggiungere un filtro a un rapporto è possibile trascinare un campo dal riquadro Campi al riquadro Filtri.
Logica dei filtri	Aggiungere condizioni booleane per controllare come vengono valutati i filtri campo. Per applicare la logica dei filtri, è necessario aggiungere almeno un filtro campo.
Filtro incrociato	Filtrare un rapporto in base all'oggetto secondario utilizzando le condizioni CON o SENZA. Aggiungere dei sottofiltri per filtrare ulteriormente in base ai campi dell'oggetto secondario. Ad esempio, con un filtro incrociato `Account con opportunità`, fare clic su **Aggiungi filtro opportunità** e creare il sottofiltro `Nome opportunità uguale ad ACME` per includere solo quelle opportunità.
Limite di riga	Per i rapporti tabulari, selezionare il numero massimo di righe da visualizzare, quindi scegliere il campo in base al quale ordinare e l'ordinamento. I rapporti tabulari si possono utilizzare come rapporti origine per i componenti tabella o grafico dei cruscotti digitali, se si limita il numero di righe che restituiscono.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:
- "Crea e personalizza rapporti"

  E

  "Generatore di rapporti"

VEDERE ANCHE:

Applicazione di filtri ai dati dei rapporti
Esempio: uso di più filtri incrociati
Esempio: uso di CON nei filtri incrociati
Esempio: uso di SENZA nei filtri incrociati
Esempio: utilizzo dei limiti di riga nei filtri dei rapporti
Come ottenere i migliori risultati dalla logica dei filtri

Operatori filtro

L'operatore in un filtro è come il verbo in una frase. Quando si scelgono i criteri di filtro, utilizzare un operatore per specificare l'azione che il filtro dovrà compiere.

È possibile utilizzare gli operatori seguenti durante l'immissione dei criteri di filtro nelle visualizzazioni elenco, nei rapporti, nei cruscotti digitali e in alcuni campi personalizzati:

Operatore	Utilizzi
uguale a	Utilizzare per una corrispondenza esatta. Ad esempio "Creati uguale a oggi".
minore di	Utilizzare per i risultati minori del valore immesso. Ad esempio, "Quota minore di 20k" restituisce i record in cui il campo dalla quota va da 0 a 19.999,99.
maggiore di	Utilizzare quando si desiderano risultati che superano il valore immesso; ad esempio, "Quota maggiore di 20k" restituisce record in cui l'ammontare della quota inizia a 20.000,01.
minore o uguale	Utilizzare per i risultati che corrispondono o sono minori del valore immesso.
maggiore o uguale	Utilizzare per i risultati che corrispondono o sono maggiori del valore immesso.
non uguale a	Mostra i risultati che non contengono il valore immesso. Questo operatore è utile soprattutto per eliminare i campi vuoti. Ad esempio, "Email non uguale a <blank>".
contiene	Utilizzare per i campi che comprendono la stringa di ricerca ma che a volte comprendono anche altre informazioni. Ad esempio, "Account contiene california" troverebbe California Travel, California Pro Shop e Surf California. Tenere presente che se viene immessa una stringa di ricerca breve, potrebbe corrispondere a una parte di una parola più lunga. Ad esempio, "Account contiene pro" restituirà California Pro Shop e Promotions Corporation. Questo operatore non distingue tra maiuscole e minuscole.
non contiene	Elimina i record che non contengono il valore inserito. Ad esempio "Riga indirizzo non contiene Casella postale". Nota: Quando si specifica un criterio di filtro sui campi di riepilogo di roll-up, l'operatore `non contiene` utilizza la logica "or" sui valori separati da virgola. Su visualizzazioni elenco, rapporti e cruscotti digitali, `non contiene` utilizza la logica "and". Questo operatore non distingue tra maiuscole e minuscole.
inizia con	Utilizzare quando si sa come inizia il valore, ma non si conosce il testo esatto. Questo operatore è un termine di ricerca più restrittivo di "contiene". Ad esempio, se si immette "Account inizia con california, si troverà California Travel e California Pro Shop, ma non Surf California.
include	Disponibile quando si sceglie un elenco di selezione a selezione multipla come campo selezionato. Utilizzare questo operatore per trovare record che comprendono uno o più dei valori immessi. Ad esempio, se si immette "Interesse include hockey, football, baseball", si troveranno i record in cui è selezionato solo hockey e quelli con due o tre dei valori immessi. I risultati non comprendono corrispondenze parziali dei valori.
esclude	Disponibile quando si sceglie un elenco di selezione a selezione multipla come campo selezionato. Utilizzare questo operatore per trovare record che non contengono valori corrispondenti a quelli immessi. Ad esempio, se si immette "Interesse esclude vino, golf", il rapporto elencherà i record contenenti valori diversi da tale elenco di selezione, compresi quelli vuoti. I risultati non comprendono corrispondenze parziali dei valori.

Operatore	Utilizzi
tra	Disponibile solo per i filtri di cruscotti digitali. Utilizzare questo operatore per applicare un filtro in base a intervalli di valori. Per ogni intervallo, il filtro restituisce i risultati maggiori di o uguali al valore minimo e minori del valore massimo. Ad esempio, se si immette "Numero di dipendenti da 100 a 500", i risultati comprenderanno gli account con un numero di dipendenti da 100 a 499. Gli account con 500 dipendenti non saranno inclusi nei risultati.

VEDERE ANCHE:

Applicazione di filtri ai dati dei rapporti

Immissione di criteri filtro

Salvataggio dei rapporti

Fare clic su **Salva** per aggiornare un rapporto esistente con modifiche recenti o su **Salva con nome** per clonare il rapporto originale senza modificarlo. In Lightning Experience, fare clic su **Clona** per clonare il rapporto.

1. Verificare il nome, la descrizione e la cartella, quindi decidere l'operazione successiva:
   - Fare clic su **Salva** per salvare il rapporto e andare alla pagina iniziale Rapporti
   - Fare clic su **Salva e torna al rapporto** per salvarlo e tornare alla pagina di esecuzione del rapporto.

   Nota: per salvare il rapporto in uno specifico livello della gerarchia dei ruoli dei rapporti vendite, previsioni, opportunità e attività, selezionare `Salva livello gerarchia`.

Suggerimento: Se si aggiungono i due punti al nome del rapporto, il nome compare su due righe separate quando si visualizza il rapporto. Utilizzare questo accorgimento per classificare i rapporti per nome o per visualizzare meglio i nomi lunghi. Se ad esempio si immette *`Prima riga: Seconda riga`* per `Nome rapporto`, nella pagina di esecuzione apparirà quanto segue:

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:
- "Crea e personalizza rapporti"

  E

  "Generatore di rapporti"

Per specificare un nome di rapporto univoco utilizzato dall'API:
- "Personalizza applicazione"

Per selezionare una cartella in cui archiviare i rapporti pubblici:
- "Gestisci rapporti pubblici"

Rapporti sulle variazioni storiche

Oltre all'esecuzione di aggiornatissimi rapporti standard sullo stato corrente dell'azienda, è possibile analizzare le variazioni giornaliere e settimanali di opportunità, casi, previsioni e oggetti personalizzati.

 Nota: i rapporti con trend storico con grafici sono supportati in Lightning Experience, ma le visualizzazioni tabulari non sono disponibili su questo tipo di rapporti.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

IN QUESTA SEZIONE:

1. Tracciamento delle variazioni delle vendite in corso di realizzazione

   Un rapporto storico può aiutare a monitorare le opportunità di vendita in corso di realizzazione della propria società per verificare che l'attività sia sufficiente per raggiungere gli obiettivi di vendita presenti e futuri. Può essere utile concentrarsi sulle trattative il cui valore è aumentato o diminuito negli ultimi tre mesi oppure su quelle che sono entrate o uscite da un determinato periodo target.

2. Visualizzazione delle variazioni degli importi delle previsioni

   Generare un rapporto storico, in formato a matrice, degli importi che i membri del proprio team hanno assegnato a ogni categoria di previsione. Le variazioni di tali importi possono dare indicazioni in merito all'accuratezza delle previsioni del team.

3. Tracciamento della cronologia per i casi

   Monitorare l'attività su tutti i casi e identificare le modifiche di stato dei casi negli ultimi tre mesi del ciclo di vita di un caso.

4. Funzionamento dei rapporti con trend storico

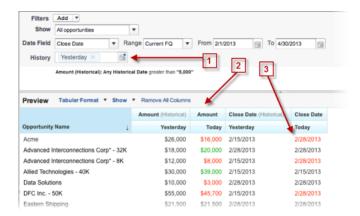
   I rapporti con trend storico utilizzano un tipo di rapporto personalizzato speciale per evidenziare le variazioni tra cinque date fotografate, ad esempio cinque giorni lavorativi o cinque settimane lavorative. È possibile rappresentare visivamente le modifiche delle date in grafici e cruscotti digitali.

5. Limitazioni ai rapporti con trend storico

   In Salesforce, il trend storico è soggetto ad alcune limitazioni relative al periodo di rilevamento dei dati, al numero di righe di dati e ai campi e agli oggetti che è possibile monitorare. Queste limitazioni hanno lo scopo di circoscrivere l'insieme di dati per far sì che i rapporti restituiscano i dati in tempi brevi.

Tracciamento delle variazioni delle vendite in corso di realizzazione

Un rapporto storico può aiutare a monitorare le opportunità di vendita in corso di realizzazione della propria società per verificare che l'attività sia sufficiente per raggiungere gli obiettivi di vendita presenti e futuri. Può essere utile concentrarsi sulle trattative il cui valore è aumentato o diminuito negli ultimi tre mesi oppure su quelle che sono entrate o uscite da un determinato periodo target.

Sarà probabilmente utile confrontare i valori storici e attuali di una serie di attributi chiave delle opportunità, quali date, importi e stato, per vedere come sono cambiate nel tempo le opportunità in corso di realizzazione. Ad esempio, questo rapporto di riepilogo indica gli importi delle opportunità e le date di chiusura che sono cambiati rispetto a ieri.

1. Istantanea di un massimo di cinque date per tenere traccia dei trend giornalieri o settimanali.
2. I valori correnti e storici sono affiancati per facilitare il confronto.
3. Le date e gli importi cambiati sono evidenziati in rosso o in verde.

IN QUESTA SEZIONE:

1. Osservare l'andamento nel tempo delle opportunità in corso di realizzazione

   Si immagini di voler confrontare il valore totale odierno delle opportunità in corso di realizzazione con il valore del giorno prima. Creare un rapporto semplice per confrontare le due date.

2. Identificare le trattative storiche che superano un valore specifico

   Si immagini di volersi concentrare solo sulle trattative in corso di realizzazione di valore superiore a 5000 euro, senza preoccuparsi delle fluttuazioni del giorno. Occorrerà un rapporto con trend storico che escluda tutte le trattative il cui valore al giorno prima non superava i 5000 euro.

3. Trovare le trattative che vanno per le lunghe

   Per concentrarsi sulle trattative che richiedono più tempo del previsto per concludersi, creare un rapporto con trend storico che identifichi le trattative in corso la cui data di chiusura è stata posticipata.

4. Identificare le trattative con valore in diminuzione

   L'analisi del trend storico può aiutare a stabilire le priorità poiché identifica rapidamente le trattative potenzialmente a rischio. Ad esempio ci si può concentrare sulle trattative in corso il cui valore è diminuito rispetto al giorno precedente. Occorrerà un rapporto con trend storico che presenti le trattative il cui valore odierno è inferiore a quello del giorno precedente.

Osservare l'andamento nel tempo delle opportunità in corso di realizzazione

Si immagini di voler confrontare il valore totale odierno delle opportunità in corso di realizzazione con il valore del giorno prima. Creare un rapporto semplice per confrontare le due date.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:
- "Crea e personalizza rapporti"

  E

  "Generatore di rapporti"

1. Creare un rapporto cronologia opportunità.
   a. Nella scheda Rapporti, fare clic su **Nuovo rapporto**.
   b. In **Seleziona tipo di rapporto** > **Opportunità**, selezionare *`Opportunità con trend storico`*.
   c. Fare clic su **Crea**.
2. Per `Mostra`, selezionare *`Tutte le opportunità`*.

   Tenere presente che il valore predefinito del campo `Data storica` è *`Ieri`*, e che il campo `Ammontare (storico)` mostra la data di ieri.

   Suggerimento: "Ieri" è un valore di data *continuativo*, cioè che punta a una data correlata alla data di oggi. Se il giorno dopo si esegue lo stesso rapporto, `Ammontare (storico)` riporterà la data di oggi.

3. Fare clic sulla freccia giù nelle intestazioni delle colonne `Ammontare (storico)` e `Ammontare — (oggi)`. Fare clic su *`Riepiloga questo campo`* e selezionare *`Somma`*.
   In fondo a ciascuna colonna compare l'ammontare totale.
4. Fare clic sulla freccia giù nell'intestazione della colonna `Ammontare` e selezionare *`Mostra modifiche`*.
5. Fare clic su **Esegui rapporto**.
6. Nella colonna `Cambia`, notare la differenza tra il valore totale della colonna `Ammontare (storico)` e quello della colonna `Ammontare —(oggi)`.

   Suggerimento: le variazioni si notano subito perché sono indicate dai valori in verde e in rosso.

È stato creato un semplice rapporto con trend storico che può aiutare ad analizzare il comportamento delle opportunità in corso di realizzazione.

VEDERE ANCHE:

Rapporto Opportunità con trend storico

Identificare le trattative storiche che superano un valore specifico

Si immagini di volersi concentrare solo sulle trattative in corso di realizzazione di valore superiore a 5000 euro, senza preoccuparsi delle fluttuazioni del giorno. Occorrerà un rapporto con trend storico che escluda tutte le trattative il cui valore al giorno prima non superava i 5000 euro.

1. Creare un rapporto cronologia opportunità.
   a. Nella scheda Rapporti, fare clic su **Nuovo rapporto**.
   b. In **Seleziona tipo di rapporto** > **Opportunità**, selezionare *`Opportunità con trend storico`*.
   c. Fare clic su **Crea**.
2. Per *`Mostra`*, selezionare *`Tutte le opportunità`*.
3. Applicare un filtro che escluda i valori storici inferiori a 5000 euro.
   a. Fare clic su **Aggiungi** e selezionare *`Filtro campi storici`*.
   b. Impostare `Ammontare (storico)` su `Ieri`.
   c. Selezionare *`maggiore di`* per l'operatore.
   d. Immettere *`5.000`* nell'ultimo campo.
   e. Fare clic su **OK**.

EDIZIONI

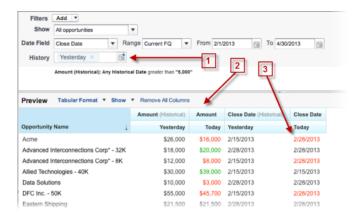
Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:
- "Crea e personalizza rapporti"

  E

  "Generatore di rapporti"

4. Fare clic su **Esegui rapporto**.
5. Nel rapporto finale, si osservi come tutte le trattative nella colonna `Ammontare — Storico` abbiano valore superiore a 5000 euro.

   Suggerimento: i valori dei campi Ammontare, Data chiusura e Fase sono in verde o in rosso per indicare la direzione della variazione. I colori si possono invertire facendo clic sulla freccia giù nell'intestazione della colonna.

È stato creato un rapporto semplice che estrapola tutte le trattative di valore superiore a un determinato importo in una data di istantanea della cronologia specifica.

VEDERE ANCHE:

Rapporto Opportunità con trend storico

Trovare le trattative che vanno per le lunghe

Per concentrarsi sulle trattative che richiedono più tempo del previsto per concludersi, creare un rapporto con trend storico che identifichi le trattative in corso la cui data di chiusura è stata posticipata.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:
- "Crea e personalizza rapporti"

  E

  "Generatore di rapporti"

1. Creare un rapporto cronologia opportunità.
   a. Nella scheda Rapporti, fare clic su **Nuovo rapporto**.
   b. In **Seleziona tipo di rapporto** > **Opportunità**, selezionare `Opportunità con trend storico`.
   c. Fare clic su **Crea**.
2. Per `Mostra`, selezionare `Tutte le opportunità`.
3. Applicare un filtro che restituisca le date di chiusura che sono state posticipate rispetto al passato.
   a. Fare clic su **Aggiungi** e selezionare `Filtro campi storici`.
   b. Impostare `Data chiusura (storica)` sul 1° febbraio 2013.

      Suggerimento: selezionare la data mediante il calendario in **Giorni fissi**.

   c. Fare clic su **OK**.
4. Fare clic sulla freccia giù nell'intestazione della colonna `Data chiusura` e selezionare `Mostra modifiche`.
5. Fare clic su **Esegui rapporto**.
6. Per ogni trattativa contenuta nel rapporto, confrontare la data della colonna `Data chiusura — (storica)` con quella della colonna `Data chiusura — (oggi)`.

   Suggerimento: le variazioni si notano subito perché sono indicate dai valori in verde e in rosso.

VEDERE ANCHE:

Rapporto Opportunità con trend storico

Identificare le trattative con valore in diminuzione

L'analisi del trend storico può aiutare a stabilire le priorità poiché identifica rapidamente le trattative potenzialmente a rischio. Ad esempio ci si può concentrare sulle trattative in corso il cui valore è diminuito rispetto al giorno precedente. Occorrerà un rapporto con trend storico che presenti le trattative il cui valore odierno è inferiore a quello del giorno precedente.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

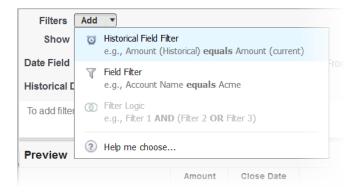
AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:
- "Crea e personalizza rapporti"

  E

  "Generatore di rapporti"

1. Creare un rapporto cronologia opportunità.
   a. Nella scheda Rapporti, fare clic su **Nuovo rapporto**.
   b. In **Seleziona tipo di rapporto** > **Opportunità**, selezionare *Opportunità con trend storico*.
   c. Fare clic su **Crea**.
2. Per *Mostra*, selezionare *Tutte le opportunità*.
3. Con un filtro, escludere tutte le trattative che il giorno prima non avevano valore superiore rispetto alla data corrente.
   a. Fare clic su **Aggiungi** e selezionare *Filtro campi storici*.
   b. Impostare `Ammontare (storico)` su `maggiore di`.
   c. Impostare l'ultimo campo su *Campo*.

      In questo esempio si è scelto di confrontare l'ammontare storico con l'ammontare presente nella colonna `Ammontare — Oggi`, qualunque esso sia, e non con un ammontare specifico.
   d. Fare clic su **OK**.

4. Fare clic su **Esegui rapporto**.

È stato creato un rapporto semplice che contrassegna le trattative il cui valore si è ridotto rispetto al giorno precedente. Si noti che tutti i risultati della colonna `Ammontare — Oggi` sono in rosso, per indicare la diminuzione di valore.

Suggerimento: per modificare i colori utilizzati per indicare la variazione degli importi, fare clic sulla freccia giù sopra la colonna `Cambia` e selezionare *Inverti colori*.

VEDERE ANCHE:

Rapporto Opportunità con trend storico

Visualizzazione delle variazioni degli importi delle previsioni

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:

- "Crea e personalizza rapporti"

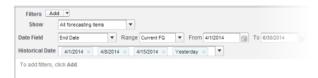
  E

  "Generatore di rapporti"

Generare un rapporto storico, in formato a matrice, degli importi che i membri del proprio team hanno assegnato a ogni categoria di previsione. Le variazioni di tali importi possono dare indicazioni in merito all'accuratezza delle previsioni del team.

Ai fini di questo esempio, si ipotizza che sia trascorso un mese dall'inizio del trimestre fiscale corrente.

1. Creare un rapporto cronologia della previsione.
   a. Nella scheda Rapporti, fare clic su **Nuovo rapporto**.
   b. In **Seleziona tipo di rapporto** > **Previsioni**, selezionare *`Voci previsioni con trend storico`*. Perché sia possibile selezionare questo tipo di rapporto è necessario che l'organizzazione abbia abilitato il trend storico per le voci previsioni. Se il tipo di rapporto non compare nell'elenco, rivolgersi all'amministratore.
   c. Fare clic su **Crea**.
2. Nell'area dei Filtri, scegliere **Mostra** > **Tutte le voci previsioni**, quindi impostare i filtri.
   a. Per il **Campo data**, scegliere Data finale. Per **Intervallo**, scegliere Trimestre fiscale corrente. I campi data **Da** e **A** recuperano automaticamente le date iniziale e finale del trimestre corrente.
   b. Per **Data storica**, scegliere `3 mesi fa`, `2 mesi fa`, quindi `1 mese fa` dal menu a discesa. Ogni data selezionata viene aggiunta al campo.

Filtro per la data storica desiderata.

Suggerimento: Per spostare `Ieri` a destra del campo, eliminarlo e aggiungerlo nuovamente dal menu a discesa.

3. Scegliere i dati di cui si desidera monitorare le variazioni storiche. In questo caso, siamo interessati alla categoria in cui sono state apportate modifiche e al modo in cui l'importo di previsione è cambiato.
   a. Nel riquadro **Anteprima** cambiare **Formato tabulare** in **Formato a matrice**.
   b. Trascinare il campo `Titolare: Nome completo` dall'area campi al riquadro Anteprima per creare un raggruppamento di righe.
   c. Trascinare il campo `Categoria di previsione` alla destra di `Titolare: Nome completo` per creare un altro raggruppamento di righe.
   d. Trascinare il campo `Ammontare previsione (storico)` nell'area a matrice del riquadro Anteprima, sotto la barra gialla. Nella finestra di dialogo **Riepiloga**, selezionare `Somma`.

Selezionare i campi contenenti i dati di cui tenere traccia.

Vengono visualizzate delle colonne per ognuna delle date storiche scelte nell'area dei filtri contenenti dei record.

4. Fare clic su **Esegui rapporto** per visualizzare i dati raccolti finora. Quindi, fare clic su **Personalizza** per continuare a regolare i filtri e i campi, secondo necessità.
5. Dopo che sono stati definiti i dati di cui si desidera tenere traccia, creare un grafico in modo da rappresentarli graficamente.
   a. Nell'area dell'anteprima, fare clic su **Aggiungi grafico** e selezionare l'icona del grafico a linee.
   b. Nella scheda Dati grafico, scegliere `Somma di ammontare previsione (storico)` per l'**Asse y** e `Data istantanea` per l'**Asse x**.
   c. Per **Raggruppa per**, scegliere `Categoria di previsione` e selezionare **Cumulativo**.
   d. Fare clic su **OK**, quindi fare nuovamente clic su **Esegui rapporto**.
6. Fare clic su **Salva con nome**. Scegliere un nome e una cartella per il rapporto e fare clic su **Salva**.

Tracciamento della cronologia per i casi

Monitorare l'attività su tutti i casi e identificare le modifiche di stato dei casi negli ultimi tre mesi del ciclo di vita di un caso.

1. Un modo per ottimizzare il funzionamento dei call center consiste nell'osservare il campo `Stato` nel corso del tempo, identificando i casi che passano a uno stato precedente. Questo può essere utile per trovare metodi più efficaci di risoluzione dei casi.
2. Per un altro esempio, provare ad analizzare i valori del campo `Priorità` per individuare i casi che potrebbero essere stati classificati erroneamente al momento dell'apertura. Anche osservare le eventuali modifiche frequenti di priorità può consentire di migliorare la gestione dei casi complessi.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:

- "Crea e personalizza rapporti"

  E

  "Generatore di rapporti"

Funzionamento dei rapporti con trend storico

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

I rapporti con trend storico utilizzano un tipo di rapporto personalizzato speciale per evidenziare le variazioni tra cinque date fotografate, ad esempio cinque giorni lavorativi o cinque settimane lavorative. È possibile rappresentare visivamente le modifiche delle date in grafici e cruscotti digitali.

Per le organizzazioni create a partire dal rilascio Winter '14, i rapporti con trend storico sono attivati per impostazione predefinita. Se l'organizzazione risale a prima di questo rilascio, è necessario attivare i rapporti con trend storico nel menu Imposta.

Salesforce conserva i dati cronologici relativi ai tre mesi precedenti oltre a quelli del mese corrente. (La quantità di dati cronologici con cui è possibile lavorare nella pratica dipende dalla struttura e dagli schemi di utilizzo dei dati nella propria organizzazione.) In questo arco di tempo è possibile selezionare fino a cinque istantanee di date da confrontare, utilizzando un massimo di quattro filtri storici.

Non è consigliabile utilizzare durate superiori a giorni o settimane; i rapporti potrebbero superare il limite di timeout e non restituire alcun risultato. Per le piccole organizzazioni con un minor numero di record, la generazione di rapporti con trend storico da un mese all'altro può funzionare, ma questi rapporti non sono stati ideati per un utilizzo di questo tipo.

Suggerimento: i rapporti con trend storico si possono creare e personalizzare anche tramite l'API dei metadati e l'API REST rapporti e cruscotti digitali.

Limitazioni ai rapporti con trend storico

In Salesforce, il trend storico è soggetto ad alcune limitazioni relative al periodo di rilevamento dei dati, al numero di righe di dati e ai campi e agli oggetti che è possibile monitorare. Queste limitazioni hanno lo scopo di circoscrivere l'insieme di dati per far sì che i rapporti restituiscano i dati in tempi brevi.

- Salesforce conserva i dati cronologici relativi ai tre mesi precedenti oltre a quelli del mese corrente.
- Per ogni oggetto è possibile memorizzare fino a 5 milioni di righe di dati di trend storico. L'acquisizione dei dati cronologici si interrompe al superamento del limite. Un'email avvisa l'amministratore quando un oggetto raggiunge il 70% del limite, e nuovamente se il limite viene superato.
- Ciascun rapporto con trend storico può contenere un massimo di 100 campi. Nei rapporti Opportunità, questo limite comprende i campi standard preselezionati, che non si possono disabilitare.
- I campi formula non sono supportati.
- In ogni rapporto con trend storico è possibile specificare fino a cinque date per le istantanee della cronologia.
- In ogni rapporto con trend storico è possibile utilizzare fino a quattro filtri storici.
- Sono supportati i seguenti tipi di campi: numerico, valuta, data, elenco di selezione.
- Internet Explorer 6 non è supportato.
- La creazione guidata rapporto non è supportata. I rapporti con trend storico si possono creare solo con il Generatore di rapporti.
- I rapporti con trend storico con grafici sono supportati in Lightning Experience, ma in questo tipo di rapporti le visualizzazioni tabulari non sono disponibili.

Importante: se in un filtro per dati di trend storico si utilizza già un campo elenco di selezione, riflettere bene prima di modificare uno qualsiasi dei suoi valori, in quanto si rischia di rendere il campo meno utile per i rapporti storici in futuro.

Rapporto sui dati cronologici con istantanee del rapporto

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile nelle versioni: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

Un'istantanea del rapporto consente di eseguire rapporti sui dati cronologici. Gli utenti autorizzati possono salvare i risultati dei rapporti in formato tabulare o riepilogativo sui campi di un oggetto personalizzato e quindi mappare tali campi ai campi corrispondenti su un oggetto di destinazione. Possono quindi pianificare quando eseguire il rapporto per caricare i campi dell'oggetto personalizzato con i dati del rapporto. Le istantanee del rapporto consentono di lavorare con i dati dei rapporti in modo analogo agli altri record di Salesforce.

Dopo che è stata impostata un'istantanea del rapporto, gli utenti possono:

- Creare ed eseguire rapporti personalizzati dall'oggetto di destinazione.
- Creare cruscotti digitali dal rapporto origine.
- Definire visualizzazioni elenco sull'oggetto di destinazione se è incluso in una scheda oggetto personalizzato.

Ad esempio, un responsabile dell'assistenza clienti potrebbe impostare un'istantanea del rapporto che esegua un rapporto sui casi aperti assegnati al suo team ogni giorno alle 17:00 e che memorizzi tali dati in un oggetto personalizzato per creare una cronologia sui casi aperti dalla quale sia possibile individuare le tendenze tramite i rapporti. Quindi, il responsabile potrebbe generare un rapporto sui dati di un periodo specifico o sui dati della tendenza memorizzati nell'oggetto personalizzato e utilizzare il rapporto come fonte per un componente del cruscotto digitale. Per informazioni sul numero totale di istantanee del rapporto che è possibile creare, vedere *Limiti di Salesforce*.

IN QUESTA SEZIONE:

1. Preparazione di istantanee del rapporto

   Per impostare un'istantanea del rapporto, sono necessari un rapporto origine e un oggetto di destinazione con dei campi per contenere i dati nel rapporto origine.

2. Definizione di un'istantanea del rapporto

   Dopo aver creato un rapporto origine, un oggetto di destinazione e i campi dell'oggetto di destinazione, è possibile definire un'istantanea del rapporto. Per definire un'istantanea del rapporto, è necessario assegnarle un nome e scegliere il rapporto origine che caricherà i risultati del rapporto nell'oggetto di destinazione specificato al momento dell'esecuzione dell'istantanea del rapporto.

3. Mappatura dei campi di un'istantanea del rapporto

   Dopo aver creato un rapporto origine, un oggetto di destinazione e i campi dell'oggetto di destinazione e aver definito l'istantanea del rapporto, è possibile mappare i campi del rapporto origine ai campi dell'oggetto di destinazione. I campi del rapporto origine vengono mappati ai campi dell'oggetto di destinazione in modo che, all'esecuzione del rapporto, i campi specifici dell'oggetto di destinazione vengano caricati con i dati dei campi specifici del rapporto origine.

4. Pianificazione ed esecuzione di un'istantanea del rapporto

   Dopo aver creato un rapporto origine, un oggetto di destinazione, i campi dell'oggetto di destinazione, aver definito un'istantanea del rapporto e averne mappato i campi è possibile pianificare il momento della sua esecuzione. È possibile pianificare l'esecuzione giornaliera, settimanale o mensile di un'istantanea del rapporto, in modo che i dati del rapporto origine vengano caricati nell'oggetto di destinazione nel momento in cui sono necessari.

5. Gestisci istantanee del rapporto

   Dopo aver impostato un'istantanea del rapporto, è possibile visualizzarne i dettagli, modificarla ed eliminarla. Da Imposta, digitare *Istantanee del rapporto* nella casella `Ricerca veloce`, quindi selezionare **Istantanee del rapporto** per visualizzare la pagina Istantanee del rapporto che mostra l'elenco delle istantanee definite per l'organizzazione.

6. Risoluzione dei problemi delle istantanee del rapporto

   La sezione Cronologie esecuzioni della pagina dei dettagli di un'istantanea del rapporto indica se l'esecuzione dell'istantanea del rapporto è riuscita o meno. Quando l'esecuzione pianificata di un'istantanea del rapporto non riesce, l'errore viene riportato nella colonna `Risultato`. Per visualizzare i dettagli relativi a un'esecuzione, fare clic sulla data e sull'ora dell'esecuzione nella colonna `Ora iniziale di esecuzione`.

VEDERE ANCHE:

Creazione di un cruscotto digitale

Creazione di un rapporto personalizzato in modalità di accessibilità

Preparazione di istantanee del rapporto

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile nelle versioni: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, salvare e pianificare un'istantanea del rapporto:
- "Gestisci istantanee del rapporto"

Per eseguire un'istantanea del rapporto come utente in esecuzione e aggiungere i risultati a un oggetto personalizzato, l'utente in esecuzione deve disporre di:
- "Esegui rapporti"

  E

  "Crea" per l'oggetto di destinazione

Per impostare un'istantanea del rapporto, sono necessari un rapporto origine e un oggetto di destinazione con dei campi per contenere i dati nel rapporto origine.

Per impostare un'istantanea del rapporto:

1. Creare un rapporto personalizzato contenente i campi da caricare come record in un oggetto di destinazione.
2. Creare un nuovo oggetto personalizzato nel quale memorizzare i record caricati dal rapporto origine.
3. Creare i campi dell'oggetto di destinazione che riceveranno i risultati del rapporto origine all'esecuzione dell'istantanea del rapporto.

Suggerimenti sui rapporti origine per le istantanee del rapporto

- Se si salva un rapporto origine tabulare con i dettagli nascosti, il rapporto non potrà essere incluso in un'istantanea del rapporto. Inoltre, se si nascondono i dettagli di un rapporto origine tabulare contenuto in un'istantanea del rapporto, l'esecuzione dell'istantanea del rapporto non riuscirà. Per verificare che i dettagli del rapporto origine tabulare non siano nascosti, visualizzare il rapporto, fare clic su **Mostra dettagli** e salvare il rapporto. Il pulsante **Mostra dettagli** viene visualizzato solo se i dettagli del rapporto sono nascosti.
- Durante la creazione del rapporto origine per l'istantanea del rapporto, prendere nota dei nomi dei campi aggiunti al rapporto, poiché potrebbero essere utili per la creazione dei campi dell'oggetto di destinazione nei quali memorizzare i risultati del rapporto.
- Come rapporto origine è possibile scegliere qualsiasi rapporto personalizzato tabulare o di riepilogo, ad eccezione dei rapporti previsioni precedenti, dei rapporti Quota contro effettivo e dei rapporti Lead per fonte. L'elenco a discesa `Rapporto origine` non visualizza i rapporti standard.
- È possibile includere fino a 100 campi nel rapporto origine.
- È possibile eliminare la pianificazione dell'esecuzione di un'istantanea del rapporto. Non è possibile arrestare o mettere in pausa un'istantanea del rapporto durante l'esecuzione, né eliminarne il relativo rapporto origine. Per eliminare il rapporto origine, è necessario innanzitutto rimuoverlo dall'istantanea del rapporto modificandolo nell'elenco a discesa `Rapporto origine`.
- Se si seleziona Non caricare dati nella colonna Campi da rapporto origine, non verrà caricato alcun dato nel campo corrispondente della colonna Campi in oggetto di destinazione quando viene eseguita l'istantanea del rapporto. .

- Il campo `(Nessun campo con tipo di dati compatibile)` viene visualizzato nella colonna Campi da rapporto origine quando i dati di un campo dell'oggetto di destinazione non corrispondono al tipo di dati di un campo del rapporto origine.

Suggerimenti sugli oggetti di destinazione per le istantanee del rapporto

Prestare attenzione ai seguenti punti durante l'impostazione degli oggetti di destinazione per le istantanee del rapporto:

- Nelle versioni Enterprise Edition, Unlimited Edition, Performance Edition e Developer Edition, utilizzare la protezione a livello di campo per rendere visibili agli utenti autorizzati i campi dell'oggetto di destinazione.
- Non è possibile eliminare un oggetto personalizzato se è un oggetto di destinazione in un'istantanea del rapporto.
- I campi dell'oggetto di destinazione determinano la disponibilità della mappatura dei campi. Ad esempio, il rapporto origine potrebbe contenere dieci campi, ma se l'oggetto di destinazione contiene solo un campo, è possibile mappare solo un campo nell'istantanea del rapporto.
- È possibile aggiungere fino a 100 campi all'oggetto di destinazione.
- Gli oggetti di destinazione non possono contenere regole di convalida o essere inclusi in un flusso di lavoro.
- Le istantanee del rapporto non possono contenere oggetti di destinazione che attivano l'esecuzione di Apex Code durante la creazione di nuovi record.
- Quando un'istantanea del rapporto viene eseguita, può aggiungere fino a 2000 nuovi record all'oggetto di destinazione. Se il rapporto origine genera più di 2000 record, viene visualizzato un messaggio di errore per i record addizionali nell'elenco correlato Errori riga. È possibile accedere all'elenco correlato Errori riga tramite la sezione Cronologie esecuzioni della pagina dei dettagli di un'istantanea del rapporto.

Suggerimenti sulle istantanee del rapporto

- Verificare il tipo di licenza di cui dispone l'`Utente in esecuzione`. Ad esempio, se l'`Utente in esecuzione` di un'istantanea del rapporto dispone di una licenza Salesforce, gli utenti che dispongono delle licenze Force.com Platform o Salesforce Platform One non potranno visualizzarla. Viceversa, se l'`Utente in esecuzione` dispone di una licenza Force.com Platform o Salesforce Platform One, gli utenti che dispongono di licenze Salesforce potranno vedere l'istantanea del rapporto. Se alcuni utenti dispongono delle licenze Force.com Platform o Salesforce Platform One, si consiglia di creare un'istantanea del rapporto separata con un `Utente in esecuzione` che dispone delle licenze Force.com Platform o Salesforce Platform One.
- È possibile mappare i campi solo con tipi di dati compatibili. Ad esempio, è possibile mappare un campo valutario a un campo numerico.
- Se si modifica il rapporto origine o l'oggetto di destinazione su un'istantanea del rapporto con mappature dei campi esistenti, queste vengono eliminate al salvataggio dell'istantanea del rapporto. È possibile anche visualizzare i `Campi di riepilogo nel rapporto origine` e i `Campi in oggetto di destinazione` per vedere rispettivamente il numero dei campi di riepilogo o di destinazione.
- È necessario mappare almeno un campo del rapporto origine a un campo dell'oggetto di destinazione, altrimenti i dati non verranno caricati dal rapporto origine all'oggetto di destinazione quando viene eseguita l'istantanea del rapporto.
- Quando un'istantanea del rapporto viene definita o eliminata oppure il rapporto origine o l'oggetto di destinazione viene modificato, tali modifiche vengono registrate nella cronologia dell'itinerario di controllo delle impostazioni dell'organizzazione.
- La sezione Cronologie esecuzioni della pagina dei dettagli di un'istantanea del rapporto visualizza i dettagli relativi all'esecuzione dell'istantanea del rapporto. Tali dettagli comprendono:
  - La data e l'ora di esecuzione dell'istantanea del rapporto
  - Il nome del rapporto origine, dell'oggetto di destinazione e dell'utente in esecuzione
  - Il tempo impiegato per l'esecuzione dell'istantanea del rapporto
  - Il numero totale delle righe di dettaglio o di riepilogo nel rapporto origine, a seconda del tipo di rapporto

- Il numero di record creati nell'oggetto di destinazione
- L'esito dell'esecuzione dell'istantanea del rapporto

VEDERE ANCHE:

Rapporto sui dati cronologici con istantanee del rapporto
Creazione di un rapporto personalizzato in modalità di accessibilità

Definizione di un'istantanea del rapporto

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile nelle versioni: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, salvare e pianificare un'istantanea del rapporto:

- "Gestisci istantanee del rapporto"

Per eseguire un'istantanea del rapporto come utente in esecuzione e aggiungere i risultati a un oggetto personalizzato, l'utente in esecuzione deve disporre di:

- "Esegui rapporti"

  E

  "Crea" per l'oggetto di destinazione

Dopo aver creato un rapporto origine, un oggetto di destinazione e i campi dell'oggetto di destinazione, è possibile definire un'istantanea del rapporto. Per definire un'istantanea del rapporto, è necessario assegnarle un nome e scegliere il rapporto origine che caricherà i risultati del rapporto nell'oggetto di destinazione specificato al momento dell'esecuzione dell'istantanea del rapporto.

1. Da Imposta, immettere "Istantanee del rapporto" nella casella `Ricerca veloce`, quindi selezionare **Istantanee del rapporto**.
2. Fare clic su **Nuova istantanea del rapporto**.
3. Assegnare all'istantanea del rapporto un nome, un nome univoco e una descrizione.
4. Scegliere un utente nel campo `Utente in esecuzione` facendo clic sull'icona di ricerca.

   L'utente selezionato nel campo `Utente in esecuzione` determina il livello di accesso ai dati del rapporto origine. Tale livello scavalca tutte le impostazioni di protezione, concedendo a tutti gli utenti che possono visualizzare i risultati del rapporto di origine nell'oggetto di destinazione, l'accesso a dati che altrimenti non potrebbero visualizzare.

   Solo gli utenti con l'autorizzazione "Modifica tutti i dati" possono scegliere utenti in esecuzione diversi da loro stessi.

5. Selezionare un rapporto dall'elenco a discesa `Rapporto origine`.

   Il rapporto scelto determina i risultati del rapporto che verranno caricati come record nell'oggetto di destinazione all'esecuzione dell'istantanea del rapporto.

   Come rapporto origine è possibile scegliere qualsiasi rapporto personalizzato tabulare o di riepilogo, ad eccezione dei rapporti previsioni precedenti, dei rapporti Quota contro effettivo e dei rapporti Lead per fonte. L'elenco a discesa `Rapporto origine` non visualizza i rapporti standard.

6. Selezionare un oggetto personalizzato dall'elenco a discesa `Oggetto di destinazione`.

   L'oggetto personalizzato scelto riceverà i risultati del rapporto origine come record all'esecuzione dell'istantanea del rapporto.

   Se a un record utilizzato per un'istantanea del rapporto non è associato alcun tipo di record, per impostazione predefinita all'istantanea del rapporto viene associato il tipo di record dell'utente in esecuzione.

7. Fare clic su **Salva** per salvare la definizione dell'istantanea del rapporto oppure fare clic su **Salva e modifica mappature campi** per salvare l'istantanea del rapporto e mapparne i campi.

8. Mappare i campi del rapporto origine ai campi dell'oggetto di destinazione.

VEDERE ANCHE:

Tipi di rapporto standard

Mappatura dei campi di un'istantanea del rapporto

Dopo aver creato un rapporto origine, un oggetto di destinazione e i campi dell'oggetto di destinazione e aver definito l'istantanea del rapporto, è possibile mappare i campi del rapporto origine ai campi dell'oggetto di destinazione. I campi del rapporto origine vengono mappati ai campi dell'oggetto di destinazione in modo che, all'esecuzione del rapporto, i campi specifici dell'oggetto di destinazione vengano caricati con i dati dei campi specifici del rapporto origine.

1. Da Imposta, immettere `Istantanee del rapporto` nella casella `Ricerca veloce`, quindi selezionare **Istantanee del rapporto**.
2. Selezionare il nome dell'istantanea del rapporto di cui si desidera mappare i campi.
3. Fare clic su **Modifica** nella sezione Mappature campi.
4. Per i rapporti di riepilogo, selezionare il `Livello di raggruppamento` a cui vengono estratti i dati di riepilogo dal rapporto origine. I dati caricati nell'oggetto di destinazione vengono estratti dai campi di riepilogo al livello di raggruppamento specificato dall'utente. Il `Riepilogo complessivo` consente di creare riepiloghi per tutti i livelli di raggruppamento.
5. Nella colonna Campi da rapporto origine, fare clic su un elenco a discesa `Non caricare dati` e selezionare un campo del rapporto origine da mappare in un campo dell'oggetto personalizzato nella colonna Campi in oggetto di destinazione. Solo i campi di riepilogo si possono mappare per le istantanee del rapporto in base ai rapporti di riepilogo. Tenere presente che i campi dei rapporti di riepilogo possono variare a seconda del livello di raggruppamento selezionato.
6. Fare clic su **Salvataggio rapido** per salvare le mappature dei campi e proseguire il processo di mappatura oppure fare clic su **Salva** per salvare le mappature dei campi e tornare alla pagina dei dettagli dell'istantanea del rapporto.
7. Quindi, pianificare l'esecuzione dell'istantanea del rapporto.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile nelle versioni: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, salvare e pianificare un'istantanea del rapporto:
- "Gestisci istantanee del rapporto"

Per eseguire un'istantanea del rapporto come utente in esecuzione e aggiungere i risultati a un oggetto personalizzato, l'utente in esecuzione deve disporre di:
- "Esegui rapporti"

  E

  "Crea" per l'oggetto di destinazione

Considerazioni sulla mappatura dei campi di un'istantanea del rapporto

- È necessario mappare almeno un campo del rapporto origine a un campo dell'oggetto di destinazione, altrimenti i dati non verranno caricati dal rapporto origine all'oggetto di destinazione quando viene eseguita l'istantanea del rapporto.
- È possibile mappare i campi solo con tipi di dati compatibili. Ad esempio, è possibile mappare un campo valutario a un campo numerico.
- Una formula di riepilogo personalizzata può essere mappata solo se il livello di raggruppamento nell'istantanea del rapporto corrisponde a quello nella formula di riepilogo personalizzata.
- Se si seleziona Non caricare dati nella colonna Campi da rapporto origine, non verrà caricato alcun dato nel campo corrispondente della colonna Campi in oggetto di destinazione quando viene eseguita l'istantanea del rapporto.
- Il campo `(Nessun campo con tipo di dati compatibile)` viene visualizzato nella colonna Campi da rapporto origine quando i dati di un campo dell'oggetto di destinazione non corrispondono al tipo di dati di un campo del rapporto origine.

- I campi dell'oggetto di destinazione determinano la disponibilità della mappatura dei campi. Ad esempio, il rapporto origine potrebbe contenere dieci campi, ma se l'oggetto di destinazione contiene solo un campo, è possibile mappare solo un campo nell'istantanea del rapporto.
- Non è possibile mappare campi del rapporto origine nei seguenti campi dell'oggetto di destinazione: `Creato da`, `Ultima modifica di`, `Data creazione` e `Data ultima modifica`.
- Quando si mappano i campi dal rapporto origine all'oggetto di destinazione, il contesto di alcuni dati potrebbe andare perso durante il caricamento nell'oggetto di destinazione. Ad esempio, se si mappa un campo data e ora dal rapporto origine a un campo di testo dell'oggetto di destinazione, la data e l'ora vengono caricate nell'oggetto di destinazione senza il fuso orario.
- Durante l'esecuzione di un'istantanea del rapporto, se l'utente in esecuzione non dispone di accesso in lettura o scrittura a un campo mappato nell'oggetto di destinazione, il campo viene escluso dalla mappatura, pur non impedendo la riuscita dell'esecuzione. Se un campo obbligatorio nell'oggetto di destinazione non viene mappato, l'esecuzione non riesce. Per fare in modo che i campi vengano sempre mappati, renderli obbligatori o impostare valori predefiniti.
- Per mappare un campo nel rapporto origine a un campo di ricerca nell'oggetto di destinazione, è necessario eseguire la mappatura all'ID dell'oggetto associato alla ricerca. Ad esempio, per mappare un campo di ricerca delle opportunità, è necessario eseguire la mappatura all'`ID opportunità`. Per ottenere l'`ID opportunità` nel rapporto origine, potrebbe essere necessario utilizzare un tipo di rapporto personalizzato per includere l'ID e altri campi correlati.

VEDERE ANCHE:

Rapporto sui dati cronologici con istantanee del rapporto
Creazione di una formula di riepilogo personalizzata

Pianificazione ed esecuzione di un'istantanea del rapporto

Dopo aver creato un rapporto origine, un oggetto di destinazione, i campi dell'oggetto di destinazione, aver definito un'istantanea del rapporto e averne mappato i campi è possibile pianificare il momento della sua esecuzione. È possibile pianificare l'esecuzione giornaliera, settimanale o mensile di un'istantanea del rapporto, in modo che i dati del rapporto origine vengano caricati nell'oggetto di destinazione nel momento in cui sono necessari.

Il numero di istantanee del rapporto pianificabili per l'esecuzione dipende dalla versione (Edition) di cui si dispone. Dopo l'esecuzione di un'istantanea del rapporto, è possibile inviare a se stessi e ad altri utenti una notifica tramite email contenente i dettagli relativi all'esecuzione dell'istantanea del rapporto, ad esempio data e ora, esito e numero di record caricati nell'oggetto di destinazione dal rapporto origine. La notifica include inoltre un link alla pagina dei dettagli dell'istantanea del rapporto in Salesforce.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile nelle versioni: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, salvare e pianificare un'istantanea del rapporto:
- "Gestisci istantanee del rapporto"

Per eseguire un'istantanea del rapporto come utente in esecuzione e aggiungere i risultati a un oggetto personalizzato, l'utente in esecuzione deve disporre di:
- "Esegui rapporti"

  E

  "Crea" per l'oggetto di destinazione

1. Da Imposta, immettere "Istantanee del rapporto" nella casella `Ricerca veloce`, quindi selezionare **Istantanee del rapporto**.
2. Selezionare il nome dell'istantanea del rapporto di cui si desidera pianificare l'esecuzione.

   Le istantanee del rapporto non vengono eseguite come pianificato se l'utente nel campo `Utente in esecuzione` non ha accesso alla cartella nella quale è memorizzato il rapporto origine.

   Nota: Se l'utente in esecuzione diventa inattivo, il rapporto non viene eseguito. Salesforce invia una notifica via email per attivare l'utente, eliminare la pianificazione del rapporto o modificare l'utente in esecuzione in utente attivo. Salesforce invia la notifica agli utenti dotati di autorizzazione "Gestisci utenti", "Modifica tutti i dati" e "Gestisci fatturazione". Se nessuno degli utenti dispone di tutte queste autorizzazioni, Salesforce invia la notifica agli utenti dotati di autorizzazione "Gestisci utenti" e "Modifica tutti i dati".

3. Fare clic su **Modifica** nella sezione Pianifica istantanea del rapporto.

   La sezione Pianifica istantanea del rapporto nella pagina dei dettagli di un'istantanea del rapporto visualizza i dettagli relativi all'esecuzione pianificata dell'istantanea del rapporto.

4. Selezionare un'impostazione di notifica per inviare un messaggio email al termine dell'esecuzione dell'istantanea del rapporto:
   - Fare clic su `A me` per inviare un messaggio email all'indirizzo email specificato nel proprio record utente Salesforce.
   - Fare clic su `Ad altri...` per inviare un messaggio email ad altri utenti. Le notifiche di aggiornamento delle istantanee del rapporto possono essere inviate soltanto agli indirizzi email inclusi nei record utente Salesforce. Inoltre, è possibile selezionare solo Utenti e Gruppi pubblici nell'elenco a discesa `Ricerca`.
5. Pianificare l'esecuzione dell'istantanea del rapporto:
   - Nel campo `Frequenza`, selezionare la frequenza di esecuzione dell'istantanea del rapporto. Quando si fa clic sui campi `Giornaliera`, `Settimanale` o `Mensile`, vengono visualizzate altre opzioni che consentono di affinare i criteri di frequenza.

     Se si pianifica l'esecuzione di un'istantanea del rapporto in un giorno specifico di ogni mese, l'istantanea del rapporto verrà eseguita solo nei mesi in cui esiste quello specifico giorno. Se si pianifica l'esecuzione di un'istantanea del rapporto il 31 di ogni mese, l'istantanea del rapporto verrà eseguita solo nei mesi che hanno 31 giorni. Se si desidera che un'istantanea del rapporto venga eseguita l'ultimo giorno di ogni mese, scegliere ultimo dall'elenco a discesa `Il giorno di ogni mese`.
   - Nei campi `Inizio` e `Fine`, specificare le date durante le quali si desidera pianificare l'esecuzione dell'istantanea del rapporto.

- Nell'elenco a discesa `Ora iniziale preferita`, fare clic sul link **Trova opzioni disponibili...** per scegliere un orario di inizio preferito per l'esecuzione dell'istantanea del rapporto.
  - L'orario di inizio preferito può non essere disponibile se è già stato selezionato da altri utenti per l'esecuzione di un'istantanea del rapporto o se l'organizzazione ha raggiunto il limite di istantanee del rapporto.
  - Le istantanee del rapporto vengono eseguite nel fuso orario dell'utente che pianifica l'esecuzione. Ad esempio, se il campo `Fuso orario` nel record utente è impostato sull'ora standard del Pacifico e si pianifica l'esecuzione di un'istantanea del rapporto ogni giorno alle 14:00, l'esecuzione avverrà ogni giorno alle 14:00 dell'ora standard del Pacifico.
  - Se si visualizza e si salva una pianificazione in un fuso orario diverso da quello in cui è stata precedentemente pianificata, l'intervallo di tempo potrebbe cambiare.
  - L'esecuzione dell'istantanea del rapporto avviene entro un'ora dall'orario selezionato nell'elenco a discesa `Ora iniziale preferita`. Ad esempio, se si seleziona 14:00 come ora iniziale preferita, l'istantanea del rapporto può venire eseguita a qualsiasi ora tra le 14:00 e le 14:59, a seconda di quante altre istantanee del rapporto sono pianificate per l'esecuzione allo stesso orario.

6. Fare clic su **Salva** per pianificare l'esecuzione dell'istantanea del rapporto.

   Durante l'esecuzione dell'istantanea del rapporto, vengono aggiunti nuovi record all'oggetto di destinazione.

Se lo si desidera, una volta pianificata l'esecuzione di un'istantanea del rapporto, è possibile eseguire le seguenti azioni dopo aver fatto clic su **Modifica** nella sezione Pianifica istantanea del rapporto della pagina dei dettagli di un'istantanea del rapporto:

- Fare clic su **Modifica** per aggiornare le impostazioni relative a notifiche e frequenze dell'istantanea del rapporto.
- Fare clic su **Elimina** per eliminare definitivamente la pianificazione esistente dell'esecuzione dell'istantanea del rapporto.

L'esecuzione pianificata di un'istantanea del rapporto non riuscirà se:

- Il rapporto origine contiene più di 100 campi
- Il rapporto origine è stato modificato da riepilogo a tabulare
- Il livello di raggruppamento selezionato di un rapporto origine di riepilogo non è più valido
- L'utente in esecuzione non è autorizzato ad accedere al rapporto origine
- L'utente in esecuzione non dispone dell'autorizzazione “Esegui rapporti”
- L'oggetto di destinazione contiene più di 100 campi personalizzati
- L'oggetto di destinazione contiene regole di convalida
- L'oggetto di destinazione è incluso in un flusso di lavoro
- L'oggetto di destinazione è un oggetto dettaglio in una relazione record principale-record dettaglio
- L'oggetto di destinazione esegue un trigger Apex quando vengono creati nuovi record al suo interno
- L'utente in esecuzione non dispone dell'autorizzazione "Crea" sull'oggetto di destinazione. Tenere presente che se lo stato dell'oggetto di destinazione è `In fase di sviluppo` l'utente in esecuzione deve disporre dell'autorizzazione "Personalizza applicazione".

Gestisci istantanee del rapporto

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile nelle versioni: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, salvare e pianificare un'istantanea del rapporto:

- "Gestisci istantanee del rapporto"

Per eseguire un'istantanea del rapporto come utente in esecuzione e aggiungere i risultati a un oggetto personalizzato, l'utente in esecuzione deve disporre di:

- "Esegui rapporti"

  E

  "Crea" per l'oggetto di destinazione

Dopo aver impostato un'istantanea del rapporto, è possibile visualizzarne i dettagli, modificarla ed eliminarla. Da Imposta, digitare `Istantanee del rapporto` nella casella `Ricerca veloce`, quindi selezionare **Istantanee del rapporto** per visualizzare la pagina Istantanee del rapporto che mostra l'elenco delle istantanee definite per l'organizzazione.

Dalla pagina Istantanee del rapporto è possibile:

- Selezionare una visualizzazione elenco dall'elenco a discesa `Visualizza` per passare direttamente alla pagina di elenco specificata oppure fare clic su **Crea nuova visualizzazione** per definire una visualizzazione personalizzata.
- Definire una nuova istantanea del rapporto facendo clic su **Nuova istantanea del rapporto**.
- Aggiornare il nome, la descrizione, l'utente in esecuzione, il rapporto origine e l'oggetto di destinazione dell'istantanea del rapporto facendo clic su **Modifica** accanto al suo nome. Solo gli utenti con l'autorizzazione "Modifica tutti i dati" possono scegliere utenti in esecuzione diversi da loro stessi. Se si dispone dell'autorizzazione "Personalizza applicazione", immettere un nome univoco che verrà utilizzato dall'API e dai pacchetti gestiti.

  Se si modifica il rapporto origine o l'oggetto di destinazione su un'istantanea del rapporto con mappature dei campi esistenti, queste vengono eliminate al salvataggio dell'istantanea del rapporto. È possibile anche visualizzare i `Campi di riepilogo nel rapporto origine` e i `Campi in oggetto di destinazione` per vedere rispettivamente il numero dei campi di riepilogo o di destinazione.

- Eliminare un'istantanea del rapporto facendo clic su **Canc** accanto al suo nome. Una volta eliminata, l'istantanea del rapporto non può più essere recuperata dal Cestino.

  Importante: Quando si elimina un'istantanea del rapporto, il rapporto origine e l'oggetto di destinazione non verranno eliminati; all'esecuzione del rapporto origine, tuttavia, l'oggetto di destinazione non verrà caricato con i dati.

  È possibile eliminare la pianificazione dell'esecuzione di un'istantanea del rapporto. Non è possibile arrestare o mettere in pausa un'istantanea del rapporto durante l'esecuzione, né eliminarne il relativo rapporto origine. Per eliminare il rapporto origine, è necessario innanzitutto rimuoverlo dall'istantanea del rapporto modificandolo nell'elenco a discesa `Rapporto origine`.

- Fare clic sul nome di un'istantanea del rapporto per visualizzarne le informazioni dettagliate e personalizzarla ulteriormente. È quindi possibile:
  - Fare clic sui link nella sezione Identificazione, che reindirizzano all'utente in esecuzione, al rapporto origine e all'oggetto di destinazione dell'istantanea del rapporto. È possibile inoltre visualizzare la data e l'ora preferite approssimative della prossima esecuzione dell'istantanea del rapporto nel campo `Prossima esecuzione` e visualizzare la data e l'ora dell'ultima esecuzione nel campo `Ultima esecuzione`.
  - Fare clic su **Modifica** nella sezione Mappature campi per personalizzare ulteriormente i campi mappati dal rapporto origine all'oggetto di destinazione.

    La sezione Mappature campi Istantanea del rapporto visualizza i campi del rapporto origine che vengono mappati ai campi dell'oggetto di destinazione. È possibile visualizzare il numero di campi del rapporto origine disponibili per la mappatura nell'oggetto di destinazione nel campo `Colonne in rapporto origine`. È possibile anche visualizzare il numero di campi disponibili per la mappatura nell'oggetto di destinazione nel campo `Campi in oggetto di destinazione`.

  - Fare clic su **Modifica** nella sezione Pianifica istantanea del rapporto per pianificare l'esecuzione dell'istantanea del rapporto.

La sezione Pianifica istantanea del rapporto mostra i dettagli relativi all'esecuzione attualmente pianificata dell'istantanea del rapporto.

- La sezione Cronologie esecuzioni visualizza i dettagli relativi alle esecuzioni precedenti dell'istantanea del rapporto. Tali dettagli comprendono:
  - La data e l'ora di esecuzione dell'istantanea del rapporto
  - Il nome del rapporto origine, dell'oggetto di destinazione e dell'utente in esecuzione
  - Il tempo impiegato per l'esecuzione dell'istantanea del rapporto
  - Il numero totale delle righe di dettaglio o di riepilogo nel rapporto origine, a seconda del tipo di rapporto
  - Il numero di record creati nell'oggetto di destinazione
  - L'esito dell'esecuzione dell'istantanea del rapporto

  La sezione Cronologie esecuzioni può memorizzare fino a 200 record, dopo di che il record più vecchio viene eliminato automaticamente e non può essere recuperato dal Cestino.

VEDERE ANCHE:

Rapporto sui dati cronologici con istantanee del rapporto

Risoluzione dei problemi delle istantanee del rapporto

La sezione Cronologie esecuzioni della pagina dei dettagli di un'istantanea del rapporto indica se l'esecuzione dell'istantanea del rapporto è riuscita o meno. Quando l'esecuzione pianificata di un'istantanea del rapporto non riesce, l'errore viene riportato nella colonna `Risultato`. Per visualizzare i dettagli relativi a un'esecuzione, fare clic sulla data e sull'ora dell'esecuzione nella colonna `Ora iniziale di esecuzione`.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile nelle versioni: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, salvare e pianificare un'istantanea del rapporto:

- "Gestisci istantanee del rapporto"

Per eseguire un'istantanea del rapporto come utente in esecuzione e aggiungere i risultati a un oggetto personalizzato, l'utente in esecuzione deve disporre di:

- "Esegui rapporti"

  E

  "Crea" per l'oggetto di destinazione

Suggerimento:

- Se in `Numero righe totale` non è presente alcun valore, si è verificato un errore nell'esecuzione prima del completamento del rapporto (ad esempio, il rapporto non era valido oppure l'utente in esecuzione non è attivo).
- Quando un'istantanea del rapporto viene eseguita, può aggiungere fino a 2000 nuovi record all'oggetto di destinazione. Tutti i record supplementari sono registrati nell'elenco correlato Errori riga. Se in `Numero righe totale` non è presente alcun valore e la cronologia di esecuzione riporta il messaggio "Operazione non riuscita su alcune righe", è probabile che il rapporto contenesse più di 2000 riepiloghi.
- I dettagli di un'esecuzione non riuscita sono disponibili nell'elenco correlato Errori riga per 14 giorni prima di venire automaticamente eliminati. Non è possibile recuperare dal Cestino i dettagli sugli errori riga.
- Se nell'oggetto di destinazione è presente un campo univoco e i record nel rapporto hanno più valori uguali nella colonna mappata al campo univoco, i record duplicati non vengono aggiunti. La cronologia di esecuzione segnala quando i record non vengono aggiunti all'istantanea del rapporto.
- Se le mappature dei campi non vanno a buon fine, l'istantanea viene comunque eseguita, ma la cronologia di esecuzione mostra la presenza di un errore parziale.

L'esecuzione pianificata di un'istantanea del rapporto può non riuscire per diversi motivi. Questa tabella elenca gli errori che un'esecuzione non riuscita potrebbe visualizzare e in che modo tali errori consentono di risolvere i problemi dell'istantanea del rapporto in modo che possa essere eseguita correttamente.

`L'utente in esecuzione non è autorizzato a eseguire rapporti.`

L'utente nel campo `Utente in esecuzione` non dispone dell'autorizzazione "Esegui rapporti" o "Crea e personalizza rapporti". Scegliere un utente con le giuste autorizzazioni oppure abilitare le autorizzazioni appropriate al profilo dell'utente in esecuzione.

`Impossibile eseguire l'istantanea del rapporto perché il rapporto origine è stato eliminato.`

Il rapporto nel campo `Rapporto origine` è stato eliminato e non è più disponibile per l'esecuzione. Scegliere un altro rapporto origine per l'istantanea del rapporto oppure recuperare il rapporto eliminato dal Cestino.

`L'utente in esecuzione non è autorizzato ad accedere al rapporto origine.`

L'utente nel campo `Utente in esecuzione` non può accedere alla cartella contenente il rapporto origine. Scegliere un utente che disponga dell'accesso al rapporto origine oppure fornire all'utente in esecuzione corrente l'accesso alla cartella contenente il rapporto origine.

`La definizione del rapporto origine è obsoleta.`

Il rapporto nel campo `Rapporto origine` fa riferimento a un oggetto personalizzato non più disponibile per i rapporti oppure la relazione tra gli oggetti del rapporto è cambiata.

La definizione del rapporto origine non è valida.

Il rapporto nel campo `Rapporto origine` non può essere eseguito perché contiene formule o criteri di filtro non validi. Aggiornare il rapporto in modo che possa essere eseguito senza errori.

L'utente in esecuzione non è autorizzato ad accedere al tipo di rapporto.

L'utente nel campo `Utente in esecuzione` non dispone dell'autorizzazione per accedere a un tipo di rapporto associato al rapporto nel campo `Rapporto origine`. Scegliere un utente che disponga delle giuste autorizzazioni oppure fornire all'utente in esecuzione esistente le autorizzazioni appropriate.

Il rapporto origine deve essere tabulare.

Il rapporto nel campo `Rapporto origine` non è più in formato tabulare. Scegliere un nuovo rapporto origine oppure aggiornare il rapporto origine esistente in formato tabulare.

Il rapporto origine è stato salvato per l'ultima volta con i dettagli nascosti nei risultati del rapporto.

Il rapporto nel campo `Rapporto origine` è stato salvato con i dettagli nascosti. Per visualizzare i dettagli del rapporto origine, visualizzare il rapporto, fare clic sul pulsante **Mostra dettagli** e quindi salvare il rapporto.

L'oggetto di destinazione è stato eliminato o non è accessibile all'utente in esecuzione.

L'oggetto personalizzato nel campo `Oggetto di destinazione` è stato eliminato oppure l'utente nel campo `Utente in esecuzione` non dispone dell'autorizzazione di accesso all'oggetto di destinazione. Ripristinare l'oggetto personalizzato eliminato, scegliere un nuovo oggetto di destinazione oppure fornire all'utente in esecuzione le autorizzazioni "Crea" sull'oggetto personalizzato nel campo `Oggetto di destinazione`. Tenere presente che se lo stato dell'oggetto personalizzato è `In fase di sviluppo` l'utente in esecuzione deve disporre dell'autorizzazione "Personalizza applicazione" per accedere all'oggetto di destinazione.

L'utente in esecuzione non ha l'autorizzazione per modificare l'oggetto di destinazione.

L'utente nel campo `Utente in esecuzione` non dispone delle autorizzazioni "Crea" sull'oggetto personalizzato nel campo `Oggetto di destinazione`. Scegliere un utente in esecuzione che disponga di tali autorizzazioni oppure fornire all'utente in esecuzione esistente le autorizzazioni "Crea" sull'oggetto personalizzato nel campo `Oggetto di destinazione`.

L'oggetto di destinazione non può essere un oggetto dettaglio in una relazione record principale-record dettaglio.

L'oggetto personalizzato nel campo `Oggetto di destinazione` è un oggetto dettaglio in una relazione record principale-record dettaglio, il che significa che un oggetto principale controlla determinati comportamenti dei record dell'oggetto personalizzato. Scegliere un oggetto di destinazione non incluso in una relazione record principale-record dettaglio.

L'oggetto di destinazione non può essere incluso in un flusso di lavoro.

L'oggetto personalizzato nel campo `Oggetto di destinazione` è incluso in un flusso di lavoro. Scegliere un oggetto di destinazione non incluso in un flusso di lavoro.

L'oggetto di destinazione non può includere un trigger di inserimento.

Un trigger Apex viene eseguito quando vengono creati nuovi record per l'oggetto personalizzato nel campo `Oggetto di destinazione`. Eliminare il trigger Apex oppure scegliere un oggetto di destinazione per il quale non venga eseguito un trigger Apex alla creazione di nuovi record.

L'oggetto di destinazione non può includere regole di convalida.

L'oggetto personalizzato nel campo `Oggetto di destinazione` contiene regole di convalida. Scegliere un oggetto di destinazione che non contenga regole di convalida o eliminare le regole di convalida dall'oggetto di destinazione esistente.

L'utente in esecuzione non è attivo.

L'utente nel campo `Utente in esecuzione` non è più attivo. Scegliere un utente attivo.

Uno o più campi obbligatori dell'oggetto di destinazione non sono mappati.

Uno o più campi obbligatori dell'oggetto di destinazione non sono mappati. Mappare tutti i campi obbligatori dell'oggetto di destinazione ai campi del rapporto origine.

Il rapporto origine contiene troppi campi, ha un campo formula con troppe funzioni o contiene troppi criteri.

Il rapporto nel campo `Rapporto origine` contiene troppi campi, criteri o funzioni all'interno di un campo formula. Eliminare tutti i campi, i criteri e le funzioni non necessari all'interno dei campi formula del rapporto origine.

Il rapporto origine non può avere più di 100 colonne selezionate.

Il rapporto nel campo `Rapporto origine` contiene più di 100 campi. Eliminare tutti i campi non necessari dal rapporto origine.

L'oggetto di destinazione non può avere più di 100 campi personalizzati.

L'oggetto personalizzato nel campo `Oggetto di destinazione` contiene più di 100 campi personalizzati. Eliminare tutti i campi non necessari dall'oggetto di destinazione.

Limite di tempo per l'elaborazione del rapporto superato.

Il rapporto nel campo `Rapporto origine` potrebbe contenere troppi dati da elaborare. Ridurre la quantità di dati elaborati dal rapporto durante l'esecuzione limitando l'intervallo di date del rapporto ed eliminare tutti i campi non necessari dal rapporto origine.

Questo Nome univoco istantanea del rapporto esiste già. Scegliere un nome univoco.

La nuova istantanea che si sta cercando di creare ha lo stesso nome univoco di un'istantanea esistente.

Un campo di riepilogo non ha restituito un numero valido.

Un campo di riepilogo dei risultati non ha restituito un numero valido. Ad esempio, è possibile che il campo abbia cercato di dividere per 0. Verificare le formule impostate ed eseguire il test per 0 e "nullo" nei calcoli se questi valori compaiono fra i dati.

Si è verificato un problema con questa istantanea del rapporto. Il formato del rapporto origine è stato trasformato da tabulare a riepilogativo. Le mappature dei campi nell'istantanea del rapporto non sono più corrette. È possibile ripristinare il formato tabulare del rapporto o aggiornare le mappature dei campi nella definizione dell'istantanea.

Il formato del rapporto origine è stato modificato da tabulare a riepilogativo, con un conseguente errore per quanto riguarda le mappature dei campi nell'istantanea del rapporto. Per correggere l'errore, ripristinare il rapporto in formato tabulare o aggiornare le mappature dei campi nella definizione dell'istantanea. L'errore riguarda solo le istantanee del rapporto con rapporti di riepilogo.

Si è verificato un problema con questa istantanea del rapporto. Il rapporto origine deve essere tabulare o riepilogativo.

Il formato del rapporto origine deve essere tabulare o di riepilogo. I rapporti a matrice non possono essere utilizzati con le istantanee del rapporto.

Il livello di raggruppamento specificato nell'istantanea del rapporto non è più valido. È possibile che l'utente in esecuzione non possa più accedere a quel campo, che il livello di raggruppamento sia stato rimosso dal rapporto origine o che non sia mai stato impostato.

È possibile che questo errore si verifichi se l'utente in esecuzione non ha più accesso al campo specificato nel livello di raggruppamento, se il livello di raggruppamento è stato rimosso dal rapporto origine o se non è mai stato impostato. L'errore riguarda solo le istantanee del rapporto con rapporti di riepilogo. Verificare che l'utente in esecuzione abbia accesso a tutti i campi necessari.

VEDERE ANCHE:

Creazione di un rapporto personalizzato

Creazione di rapporti su oggetti correlati con i filtri incrociati

Utilizzare un filtro incrociato per definire più precisamente i risultati, includendo o escludendo record di oggetti correlati, senza dover scrivere formule o codice. I filtri incrociati si possono applicare da soli o abbinati ai filtri di campo.

Per modificare il filtro di un rapporto, passare il mouse su di esso e fare clic su **Modifica** o **Rimuovi**. I filtri vengono visualizzati quando si esegue il rapporto; fare clic su **Modifica** in questa pagina per apportare ulteriori modifiche.

Aggiungere dei *sottofiltri* per filtrare ulteriormente in base ai campi dell'oggetto secondario. Ad esempio, con un filtro incrociato `Account con opportunità`, fare clic su **Aggiungi filtro opportunità** e creare il sottofiltro `Nome opportunità uguale ad ACME` per visualizzare solo quelle opportunità. È possibile creare fino a cinque sottofiltri per ogni filtro incrociato.

- Ogni rapporto può avere fino a tre filtri incrociati.
- Ogni filtro incrociato può avere un massimo di cinque sottofiltri.
- La logica dei filtri è valida solo per i filtri di campo, non per i filtri incrociati.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:
- "Crea e personalizza rapporti"

  E

  "Generatore di rapporti"

IN QUESTA SEZIONE:

1. Creazione di un filtro incrociato
   I filtri incrociati si utilizzano per includere o escludere i record dai risultati del rapporto in base agli oggetti correlati e ai relativi campi.
2. Esempio: uso di CON nei filtri incrociati
   Utilizzare i filtri incrociati per filtrare un rapporto in base agli oggetti secondari di un oggetto con la condizione CON. Ad esempio, è possibile filtrare un rapporto in modo che vengano mostrati solo gli account con casi.
3. Esempio: uso di SENZA nei filtri incrociati
   Utilizzare i filtri incrociati per filtrare un rapporto in base agli oggetti secondari di un oggetto con la condizione SENZA. Ad esempio, è possibile filtrare un rapporto in modo che vengano mostrati solo i referenti senza attività.
4. Esempio: uso di più filtri incrociati
   Utilizzare i filtri incrociati per filtrare un rapporto in base agli oggetti secondari di un oggetto con le condizioni CON e SENZA. Ad esempio, filtrare un rapporto in modo che siano visualizzati gli account con casi ma senza attività.
5. Suggerimenti per l'uso dei filtri incrociati
   I filtri incrociati funzionano come i normali filtri ma hanno alcune caratteristiche particolari.

VEDERE ANCHE:

Scelte di filtri

Applicazione di filtri ai dati dei rapporti

Creazione di un filtro incrociato

Creazione di un filtro incrociato

I filtri incrociati si utilizzano per includere o escludere i record dai risultati del rapporto in base agli oggetti correlati e ai relativi campi.

1. Nel riquadro Filtri del Generatore di rapporti, fare clic su **Aggiungi** > **Filtro incrociato**.
2. Selezionare un oggetto controllante dall'elenco a discesa. La scelta determina gli oggetti correlati visualizzati nell'elenco degli oggetti secondari.

   Suggerimento: Nei tipi di rapporto basati sulle campagne, l'oggetto controllante può essere l'oggetto secondario nel tipo di rapporto. Ad esempio, in un rapporto "Campagne con lead", l'oggetto controllante può essere `Campaigns` o `Leads`.

3. Scegliere *con* o *senza*.
4. Selezionare un oggetto controllato dall'elenco a discesa o cercarlo in base al nome. L'elenco a discesa contiene tutti gli oggetti secondari idonei dell'oggetto controllante selezionato.
5. Se lo si desidera, aggiungere dei sottofiltri:
   a. Fare clic su **Aggiungi filtro** *Oggetto secondario correlato*.
   b. Selezionare un campo. I campi sono determinati dall'oggetto secondario specificato nel filtro incrociato. Ad esempio, se il filtro incrociato è *Account con casi*, come sottofiltro si possono utilizzare i campi caso.
   c. Scegliere un operatore filtro.
   d. Immettere un valore.
6. Fare clic su **OK**.

VEDERE ANCHE:

Esempio: uso di più filtri incrociati

Esempio: uso di CON nei filtri incrociati

Esempio: uso di SENZA nei filtri incrociati

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:
- "Crea e personalizza rapporti"

  E

  "Generatore di rapporti"

Esempio: uso di CON nei filtri incrociati

Utilizzare i filtri incrociati per filtrare un rapporto in base agli oggetti secondari di un oggetto con la condizione CON. Ad esempio, è possibile filtrare un rapporto in modo che vengano mostrati solo gli account con casi.

Una recente campagna nella zona di Milano ha generato numerosi nuovi clienti e si desidera fare in modo che i loro casi clienti siano risolti rapidamente. È possibile creare un rapporto per vedere quali di questi account hanno dei casi.

1. Creare un nuovo rapporto. Per il tipo di rapporto, fare clic su **Account e referenti**, selezionare **Account** e fare clic su **Crea**.
2. Nel riquadro Filtri del generatore di rapporti, impostare i filtri standard appropriati.
3. Creare un campo in cui `Stato/Provincia fatturazione uguale a MI` e fare clic su **OK**.
4. Fare clic su **Aggiungi** > **Filtro incrociato** e specificare `Account con casi`.

Quando si fa clic su **Esegui rapporto**, i risultati conterranno solo gli account della zona di Milano a cui è associato un caso.

VEDERE ANCHE:

Creazione di un filtro incrociato

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:

- "Crea e personalizza rapporti"

  E

  "Generatore di rapporti"

Esempio: uso di SENZA nei filtri incrociati

Utilizzare i filtri incrociati per filtrare un rapporto in base agli oggetti secondari di un oggetto con la condizione SENZA. Ad esempio, è possibile filtrare un rapporto in modo che vengano mostrati solo i referenti senza attività.

Si è appena importato un elenco di account di Milano e si desidera individuare quali sono sprovvisti di referenti prima di assegnare i titolari:

1. Creare un nuovo rapporto. Per il tipo di rapporto, fare clic su **Account e referenti**, selezionare **Account** e fare clic su **Crea**.
2. Nel riquadro Filtri del generatore di rapporti, impostare i filtri standard appropriati.
3. Creare un campo in cui `Stato/Provincia fatturazione uguale a MI` e fare clic su **OK**.
4. Fare clic su **Aggiungi** > **Filtro incrociato** e specificare `Account senza referenti`.

Quando si fa clic su **Esegui rapporto**, i risultati conterranno solo gli account di Milano a cui non è associato un referente.

VEDERE ANCHE:

Creazione di un filtro incrociato

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:

- "Crea e personalizza rapporti"

  E

  "Generatore di rapporti"

Esempio: uso di più filtri incrociati

Utilizzare i filtri incrociati per filtrare un rapporto in base agli oggetti secondari di un oggetto con le condizioni CON e SENZA. Ad esempio, filtrare un rapporto in modo che siano visualizzati gli account con casi ma senza attività.

Si supponga di essere un addetto alle vendite e di voler verificare quali account cliente hanno inoltri di problemi non risolti al livello superiore per essere certo che il team di assistenza se ne stia occupando.

1. Creare un nuovo rapporto. Per il tipo di rapporto, fare clic su **Account e referenti**, selezionare **Account** e fare clic su **Crea**.
2. Nel riquadro Filtri del generatore di rapporti, impostare i filtri standard appropriati.
3. Per limitare il rapporto agli account clienti, fare clic su **Aggiungi** > **Filtro campo** e specificare `Tipo uguale a cliente`.
4. Per vedere gli account privi di attività, fare clic su **Aggiungi** > **Filtro incrociato** e specificare `Account senza attività`.
5. Per vedere solo gli account senza attività completate, aggiungere al filtro incrociato un sottofiltro:
   a. Fare clic su **Aggiungi filtro attività** e specificare `Stato uguale a Completato`.
   b. Fare clic su **OK**.
6. Per includere gli account per cui esistono dei casi, aggiungere un altro filtro incrociato ma questa volta specificando `Account con casi`.
7. Per escludere i casi non inoltrati al livello superiore, aggiungere al filtro incrociato un sottofiltro:
   a. Fare clic su **Aggiungi filtro casi** e specificare `Tipo uguale a Problema`.
   b. Fare clic nuovamente su **Aggiungi filtro casi**, ma questa volta specificare `Stato uguale a Inoltrato al livello superiore`.
   c. Fare clic su **OK**.

Quando si esegue il rapporto, esso comprenderà solo gli account cliente privi di attività completate con casi inoltrati al livello superiore.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:
- "Crea e personalizza rapporti"

  E

  "Generatore di rapporti"

VEDERE ANCHE:

Creazione di un filtro incrociato

Suggerimenti per l'uso dei filtri incrociati

I filtri incrociati funzionano come i normali filtri ma hanno alcune caratteristiche particolari.

- L'aggiunta di sottofiltri potrebbe rallentare il rapporto. Per evitare il timeout del rapporto o dell'anteprima, limitare i dati restituiti impostando dei filtri. Ad esempio, selezionare `Opportunità personali` per `Mostra` e `Trimestre fiscale corrente` per `Intervallo` anziché visualizzare tutte le opportunità per tutti i periodi di tempo.
- Poiché gli oggetti disponibili nei filtri incrociati dipendono dall'oggetto controllante del tipo di rapporto scelto, prima di scegliere un tipo di rapporto esaminare gli oggetti secondari correlati. Ad esempio, scegliere il tipo di rapporto Account per filtrare con `Account con partner` perché Partner è un oggetto secondario di Account.
- I filtri incrociati lavorano insieme al tipo di rapporto selezionato. I filtri incrociati hanno una relazione AND con il tipo di rapporto selezionato. Pertanto, se si sceglie il tipo di rapporto Account con partner e si aggiunge un filtro incrociato per `Account senza partner` non si otterrà alcun risultato.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:

- "Crea e personalizza rapporti"

  E

  "Generatore di rapporti"

VEDERE ANCHE:

Esempio: uso di più filtri incrociati
Creazione di un filtro incrociato
Esempio: uso di CON nei filtri incrociati
Esempio: uso di SENZA nei filtri incrociati

Attribuzione rapida delle categorie con i bucket

L'*inserimento in bucket* consente di classificare rapidamente i record dei rapporti senza creare una formula o un campo personalizzato. Creare un campo bucket significa definire più categorie (bucket) utilizzate per raggruppare i valori dei rapporti.

L'*inserimento in bucket* consente di classificare rapidamente i record dei rapporti senza creare una formula o un campo personalizzato. Si può ad esempio creare un campo bucket `Dimensioni` basato sul campo `N. dipendenti`. Si creeranno quindi dei bucket che raggruppano i record negli intervalli "Piccolo", "Medio" e "Grande" definiti dall'utente. I campi bucket si possono utilizzare come tutti gli altri campi per ordinare, filtrare e raggruppare i rapporti.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

IN QUESTA SEZIONE:

1. Aggiunta di un campo bucket
   Creare un campo bucket per contenere i bucket in cui verranno organizzati i dati del rapporto.
2. Modifica di un campo bucket
   Per impostare il campo bucket, specificare i bucket che contiene e i valori da inserire nei bucket.
3. Modifica di un campo bucket numerico
   Un bucket numerico consente di ordinare i dati che possono essere descritti in un formato numerico.
4. Esempio di inserimento in bucket numerico: dimensione trattativa
   Per analizzare più a fondo le trattative, utilizzare l'inserimento in bucket per raggruppare in base alle dimensioni delle trattative anziché esaminare le singole trattative. Ciò consente di concentrarsi sulle trattative di grandi dimensioni che influiscono maggiormente sulla quota.

5. Modifica di un campo bucket elenco di selezione
   Un campo bucket elenco di selezione contiene le voci che possono essere selezionate da un elenco.
6. Esempio di inserimento in bucket elenco di selezione: tipi di settori
   Utilizzare un campo bucket elenco di selezione per ordinare gli account in base al settore.
7. Modifica di un campo bucket di testo
   Un bucket di testo consente di ordinare i valori costituiti da parole o frasi.
8. Inserimento di valori per bucket di testo
   Un campo bucket di testo richiede un nome descrittivo e due o più bucket contenenti stringhe di testo.
9. Esempio di inserimento in bucket di testo: account strategici
   Utilizzare un bucket di testo per ordinare gli account in base a categorie generali su cui si può intervenire.

Aggiunta di un campo bucket

Creare un campo bucket per contenere i bucket in cui verranno organizzati i dati del rapporto.

È possibile aggiungere fino a cinque campi bucket per rapporto, ciascuno con un massimo di 20 bucket.

1. Nel riquadro Campi del Generatore di rapporti, fare doppio clic su **Aggiungi campo bucket** o trascinare il campo nell'anteprima del rapporto. È possibile anche fare clic sul menu della colonna di un campo del rapporto e selezionare **Inserisci campo nel bucket**.
2. Modificare il campo bucket a seconda del tipo di campo.
   - Modifica di un campo bucket numerico
   - Modifica di un campo bucket elenco di selezione
   - Modifica di un campo bucket di testo

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:

- ”Crea e personalizza rapporti”

  E

  "Generatore di rapporti"

Modifica di un campo bucket

Per impostare il campo bucket, specificare i bucket che contiene e i valori da inserire nei bucket.

1. In Campi bucket nel riquadro Campi del Generatore di rapporti, passare il mouse sopra un campo bucket e fare clic su . In alternativa, nel riquadro Anteprima, fare clic sul menu della colonna del campo bucket e selezionare **Modifica campo bucket**.
2. Modificare il campo bucket a seconda del tipo di campo.
   - Modifica di un campo bucket numerico
   - Modifica di un campo bucket elenco di selezione
   - Modifica di un campo bucket di testo

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:

- "Crea e personalizza rapporti"

  E

  "Generatore di rapporti"

Modifica di un campo bucket numerico

Un bucket numerico consente di ordinare i dati che possono essere descritti in un formato numerico.

Nella sovrapposizione Modifica campo bucket per un campo numerico:

1. Per `Colonna origine`, selezionare il campo da inserire nel bucket.
2. Digitare un nome per il campo bucket, che nel rapporto comparirà come nome di colonna.

   Poiché un campo bucket prevede più bucket (detti "intervalli" nei campi bucket numerici) al suo interno, è buona regola assegnargli un nome che descriva la portata degli intervalli. Ad esempio, un campo bucket denominato "Dimensioni" potrebbe avere tre intervalli, "Piccolo", "Medio" e "Grande".

3. Definire gli intervalli immettendo un numero e un nome. I nomi degli intervalli appariranno come valori nella nuova colonna.

   Ciascun intervallo parte da un valore maggiore del numero più basso e arriva a includere quello più alto.

   Per eliminare tutti gli intervalli e ricominciare dall'inizio, fare clic su **Cancella tutto**.

4. Per spostare tutti i valori vuoti nel bucket che contiene il valore zero, abilitare `Considera i valori vuoti` *`colonna origine`* `del rapporto come zeri.`

   Se questa opzione è disabilitata, i valori non inclusi in bucket sono visualizzati come trattini (-) nella colonna.

5. Fare clic su **OK**.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:

- "Crea e personalizza rapporti"

  E

  "Generatore di rapporti"

In un rapporto, le colonne dei bucket numerici sono ordinate in base ai valori degli intervalli.

VEDERE ANCHE:

Esempio di inserimento in bucket numerico: dimensione trattativa

Esempio di inserimento in bucket numerico: dimensione trattativa

Per analizzare più a fondo le trattative, utilizzare l'inserimento in bucket per raggruppare in base alle dimensioni delle trattative anziché esaminare le singole trattative. Ciò consente di concentrarsi sulle trattative di grandi dimensioni che influiscono maggiormente sulla quota.

1. Creare o modificare un rapporto opportunità standard.
2. Nel riquadro Campi del Generatore di rapporti, fare doppio clic su **Aggiungi campo bucket** o trascinare il campo nel rapporto.
3. Selezionare `Ammontare` per Colonna origine.
4. Per Nome campo bucket, inserire *Dimensione trattativa*.
5. In Definisci intervalli, inserire *1000* nella prima riga. Questo rappresenta il massimo per una piccola trattativa. Assegnare il nome *Piccola* all'intervallo.
6. Fare clic su **Aggiungi** e inserire *25000* nella seconda riga. Questo rappresenta il massimo per una trattativa di medie dimensioni. Assegnare il nome *Media* all'intervallo.
7. Per impostazione predefinita, l'ultimo intervallo è costituito da qualsiasi importo superiore a quello dell'intervallo precedente. Per questo intervallo non è necessario inserire un numero. Assegnare il nome *Grande* all'intervallo.
8. Fare clic su **OK**.

Con i campi bucket numerici, ciascun intervallo parte da un valore maggiore del numero più basso e arriva a includere quello più alto. Una volta impostato questo campo bucket, gli importi saranno inseriti in bucket nel modo seguente:

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:

- "Crea e personalizza rapporti"

  E

  "Generatore di rapporti"

Importi	Bucket
Fino a 1000	Piccola
Da 1001 a 25000	Media
Da 25001 in su	Grande

VEDERE ANCHE:

Modifica di un campo bucket numerico

Modifica di un campo bucket elenco di selezione

Un campo bucket elenco di selezione contiene le voci che possono essere selezionate da un elenco.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:
- "Crea e personalizza rapporti"

  E

  "Generatore di rapporti"

Nota: I seguenti tipi di elenchi di selezione non si possono inserire in bucket.

- Tipi di record
- Divisioni
- Elenchi di selezione con valori multipli
- L'elenco di selezione `Tipo` nei rapporti Attività

Nella sovrapposizione Modifica campo bucket per un campo elenco di selezione:

1. Per `Colonna origine`, selezionare il campo da inserire nel bucket.
2. Digitare un nome per il campo bucket, che nel rapporto comparirà come nome di colonna.

   Poiché un campo bucket è destinato a contenere più bucket al suo interno, è buona regola assegnargli un nome che descriva la portata degli intervalli. Ad esempio, un campo bucket denominato "Priorità" potrebbe avere tre bucket, "Alta", "Media" e "Bassa".

   Importante: I nomi dei bucket elenco di selezione devono includere una o più lettere o simboli. Se un campo bucket elenco di selezione comprende un bucket il cui nome contiene solo numeri, il campo bucket non può essere salvato.

3. Per creare un bucket, fare clic su **Nuovo bucket** e digitare un nome per il bucket. Per raggruppare i record del report, creare più bucket.
4. Per trovare un determinato valore nell'elenco dei valori, digitare i primi caratteri del suo nome nella casella Ricerca veloce. Via via che si digitano i caratteri, nel menu compaiono le voci corrispondenti ai termini di ricerca utilizzati.
5. Selezionare i valori e trascinarli in un bucket. In alternativa, selezionare i valori, fare clic su **Sposta in** e selezionare un bucket o digitare il nome di un nuovo bucket.

   Durante l'inserimento dei valori in bucket, utilizzare queste funzioni a seconda delle esigenze:

   - Per mostrare tutti i valori del rapporto, fare clic su **Tutti i valori**.
   - Per mostrare i valori di un determinato bucket, fare clic sul nome del bucket.
   - Per eliminare dei valori da un bucket, selezionarli e trascinarli in un altro bucket o in **Valori non in bucket**.

   Nota: nei bucket si possono inserire solo i valori degli elenchi di selezione attivi. I valori degli elenchi di selezione inattivi non sono visualizzati.

6. Per spostare tutti i valori non in bucket in un bucket denominato "Altro", abilitare `Mostra valori non in bucket come "Altro"`. Se questa opzione è disabilitata, i valori compaiono nella colonna del bucket con il nome del valore corrispondente.
7. Fare clic su **OK**.

In un rapporto, le colonne dei bucket elenco di selezione sono ordinate in base alla posizione del bucket nella finestra di dialogo Modifica campo bucket, seguite da "Altro" se l'opzione `Mostra valori non in bucket come "Altro"` è abilitata o dai nomi delle voci elenco di selezione non in bucket se l'opzione `Mostra valori non in bucket come "Altro"` è disabilitata.

VEDERE ANCHE:

Esempio di inserimento in bucket elenco di selezione: tipi di settori

Esempio di inserimento in bucket elenco di selezione: tipi di settori

Utilizzare un campo bucket elenco di selezione per ordinare gli account in base al settore.

1. Creare o modificare un rapporto account standard, facendo in modo che nel rapporto compaiano almeno alcuni record.
2. Nel riquadro Campi del Generatore di rapporti, fare doppio clic su **Aggiungi campo bucket** o trascinare il campo nel rapporto.
3. Selezionare `Settore` per Colonna origine.
4. Per Nome campo bucket, inserire *`Tipi di settori`*.
5. Fare clic su **Nuovo bucket** e assegnare al bucket il nome *`IT`*.
6. Fare clic su **Nuovo bucket** e assegnare al bucket il nome *`Biotecnologie`*.
7. Fare clic su **Nuovo bucket** e assegnare al bucket il nome *`Telecomunicazioni`*.
8. Selezionare i valori e trascinarli nei bucket appropriati.
9. Abilitare `Mostra valori non in bucket come "Altro"`.
10. Fare clic su **OK**.

VEDERE ANCHE:

Modifica di un campo bucket elenco di selezione

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:

- "Crea e personalizza rapporti"

  E

  "Generatore di rapporti"

Modifica di un campo bucket di testo

Un bucket di testo consente di ordinare i valori costituiti da parole o frasi.

 Nota: I seguenti tipi di testo non si possono inserire in bucket.

- Area di testo
- Area di testo (lungo)
- Area di testo (RTF)
- Area di testo (crittografato)
- URL
- Data
- Data/ora

Nella sovrapposizione Modifica campo bucket per un campo di testo:

1. Per `Colonna origine`, selezionare il campo da inserire nel bucket.
2. Digitare un nome per il campo bucket, che nel rapporto comparirà come nome di colonna.

   Poiché un campo bucket è destinato a contenere più bucket al suo interno, è buona regola assegnargli un nome che descriva la portata degli intervalli. Ad esempio, un campo bucket denominato "Regione" potrebbe avere dei bucket "Est", "Ovest" e "Centro".
3. Per creare un bucket, fare clic su **Nuovo bucket** e digitare un nome per il bucket. Per raggruppare i record del report, creare più bucket.
4. Per trovare un determinato valore nell'elenco dei valori, digitare tutto o parte del suo nome nella casella **Cerca valori...** e fare clic su **Cerca**, oppure lasciare vuota la casella e fare clic su **Cerca**.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:

- "Crea e personalizza rapporti"

  E

  "Generatore di rapporti"

La ricerca restituisce un massimo di 200 valori.

5. Selezionare i valori e trascinarli in un bucket. In alternativa, selezionare i valori, fare clic su **Sposta in** e selezionare un bucket o digitare il nome di un nuovo bucket.

   Durante l'inserimento dei valori in bucket, utilizzare queste funzioni a seconda delle esigenze:

   - Utilizzare Inserisci valori per specificare il nome esatto di un valore da inserire in bucket, oppure per inserire in bucket valori che potrebbero figurare nel rapporto in un secondo momento.
   - Per mostrare i valori di un determinato bucket, fare clic sul nome del bucket.
   - Per eliminare dei valori da un bucket, selezionarli, scegliere **Sposta in** e selezionare un bucket o digitare il nome di un nuovo bucket.

6. Per spostare tutti i valori non in bucket in un bucket denominato "Altro", abilitare `Mostra valori non in bucket come "Altro"`. Se questa opzione è disabilitata, i valori compaiono nella colonna del bucket con il nome del valore corrispondente.
7. Fare clic su **OK**.

In un rapporto, le colonne dei bucket di testo sono in ordine alfanumerico.

VEDERE ANCHE:

Inserimento di valori per bucket di testo

Esempio di inserimento in bucket di testo: account strategici

Inserimento di valori per bucket di testo

Un campo bucket di testo richiede un nome descrittivo e due o più bucket contenenti stringhe di testo.

Se si conosce il valore esatto da inserire in un bucket è possibile utilizzare la funzione Inserisci valori per inserirlo rapidamente in un bucket senza dover eseguire ricerche. Questo è utile se il rapporto contiene un gran numero di valori (nell'ordine di milioni) e la ricerca è quindi lenta. Questo metodo si può utilizzare anche per inserire in bucket valori che potrebbero figurare nel rapporto in un secondo momento.

Nella sovrapposizione Modifica campo bucket per un campo di testo:

1. Fare clic su **Inserisci valori**.
2. Selezionare il bucket in cui spostare i valori. Se si seleziona **Nuovo bucket**, digitare un nome per il bucket.
3. Digitare uno o più valori nella casella. Nel caso di inserimento di più valori, utilizzare righe separate.
4. Fare clic su **Sposta**.

VEDERE ANCHE:

Modifica di un campo bucket di testo

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:

- "Crea e personalizza rapporti"

  E

  "Generatore di rapporti"

Esempio di inserimento in bucket di testo: account strategici

Utilizzare un bucket di testo per ordinare gli account in base a categorie generali su cui si può intervenire.

1. Creare o modificare un rapporto account standard, facendo in modo che nel rapporto compaiano almeno alcuni record.
2. Nel riquadro Campi del Generatore di rapporti, fare doppio clic su **Aggiungi campo bucket** o trascinare il campo nel rapporto.
3. Selezionare `Nome account` per Colonna origine.
4. Per Nome campo bucket, inserire *`Strategico`*.
5. Fare clic su **Nuovo bucket** e assegnare al bucket il nome *`IBM`*.
6. Fare clic su **Nuovo bucket** e assegnare al bucket il nome *`Dell`*.
7. Fare clic su **Nuovo bucket** e assegnare al bucket il nome *`HP`*.
8. Per visualizzare i valori disponibili, lasciare vuota la casella **Cerca valori...** e fare clic su **Cerca**.
9. Selezionare i valori e trascinarli nei bucket appropriati.
10. Abilitare `Mostra valori non in bucket come "Altro"`.
11. Fare clic su **OK**.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:
- "Crea e personalizza rapporti"

  E

  "Generatore di rapporti"

VEDERE ANCHE:

Modifica di un campo bucket di testo

Combinazione di tipi diversi di informazioni in un rapporto unito

Il formato di rapporto unito consente di visualizzare tipi diversi di informazioni in un solo rapporto. Un rapporto unito può contenere dati di più tipi di rapporti standard o personalizzati.

Per iniziare a utilizzare i rapporti uniti, creare un nuovo rapporto o modificarne uno esistente nel Generatore di rapporti, fare clic sull'elenco a discesa **Formato** e scegliere `Unito`.

Con i rapporti uniti si possono eseguire quasi tutte le operazioni possibili anche con i rapporti di riepilogo o a matrice. Ad esempio è possibile trovare, aggiungere ed eliminare campi, riepilogare campi ed eseguire e salvare rapporti.

Suggerimento: In un cruscotto digitale è possibile visualizzare un rapporto unito contenente un grafico. Modificare il componente del cruscotto digitale rapporto unito e selezionare **Utilizza grafico come definito nel rapporto origine**.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:
- "Crea e personalizza rapporti"

  E

  "Generatore di rapporti"

IN QUESTA SEZIONE:

1. Aggiunta di un tipo di rapporto a un rapporto unito

   L'aggiunta di un tipo di rapporto permette di ampliare l'insieme di dati oggetto di analisi in un rapporto unito.

2. Modifica del tipo di rapporto principale

   Il tipo di rapporto principale controlla l'assegnazione dei nomi ai campi comuni. Un rapporto unito deve avere un tipo di rapporto principale. Il tipo di rapporto principale si può modificare in qualsiasi momento.

3. Creazione di una formula di riepilogo personalizzata per un rapporto unito

   È possibile aggiungere formule di riepilogo personalizzate standard o per blocchi incrociati per i rapporti uniti, al fine di calcolare ulteriori totali in base ai campi numerici disponibili nel rapporto.

4. Uso dei blocchi

   I blocchi consentono di creare visualizzazioni diverse delle informazioni contenute in un rapporto unito.

5. Come funzionano i rapporti uniti

   Un rapporto unito può contenere dati di più tipi di rapporti standard o personalizzati. A un rapporto unito è possibile aggiungere dei tipi di rapporto se questi hanno delle relazioni con lo stesso oggetto o oggetti. Ad esempio, a un rapporto unito che contiene il tipo di rapporto Opportunità è possibile aggiungere anche il tipo di rapporto Casi perché entrambi hanno una relazione con l'oggetto account.

VEDERE ANCHE:

Generazione di un nuovo rapporto

Come funzionano i rapporti uniti

Aggiunta di un tipo di rapporto a un rapporto unito

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:

- "Crea e personalizza rapporti"

  E

  "Generatore di rapporti"

L'aggiunta di un tipo di rapporto permette di ampliare l'insieme di dati oggetto di analisi in un rapporto unito.

1. Selezionare `Unito` dal menu del formato del rapporto.
2. Fare clic su **Aggiungi tipo di rapporto**.

   Compare la sovrapposizione Aggiungi un altro tipo di rapporto, che mostra i tipi di rapporto che è possibile aggiungere al rapporto esistente.

3. Selezionare il tipo di rapporto.

   La sovrapposizione visualizza un messaggio che identifica gli oggetti comuni al tipo di rapporto selezionato e ai tipi già compresi nel rapporto.

4. Fare clic su **OK**.

Il nuovo tipo di rapporto viene aggiunto. Si noterà che:

- Nel rapporto compare un nuovo blocco.
- Il riquadro Campi si aggiorna e mostra una nuova area contenente campi specifici solo di quel tipo di rapporto. I campi comuni a tutti i tipi di rapporti si trovano nell'area Campi comuni.

VEDERE ANCHE:

Creazione di una formula di riepilogo personalizzata per un rapporto unito

Come funzionano i rapporti uniti

Combinazione di tipi diversi di informazioni in un rapporto unito

Modifica del tipo di rapporto principale

Il tipo di rapporto principale controlla l'assegnazione dei nomi ai campi comuni. Un rapporto unito deve avere un tipo di rapporto principale. Il tipo di rapporto principale si può modificare in qualsiasi momento.

Per impostazione predefinita, il tipo di rapporto principale è il primo tipo che si aggiunge al rapporto.

Il tipo di rapporto principale non influisce sui dati disponibili per la creazione di rapporti.

Per modificare il tipo di rapporto principale, eliminarne i blocchi. Per eliminare un blocco, trascinarlo nel riquadro Campi. Se vi sono più blocchi basati sul tipo di rapporto principale è necessario eliminarli tutti.

Quando si elimina il tipo di rapporto principale, la modalità di selezione del nuovo tipo di rapporto dipende dal numero di tipi contenuti nel rapporto.

- Se il rapporto ne contiene solo due, l'altro tipo di rapporto diventa automaticamente il tipo principale.
- Se il rapporto ne contiene più di due, una finestra di dialogo chiede di sceglierne uno come nuovo tipo di rapporto principale.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:

- "Crea e personalizza rapporti"

  E

  "Generatore di rapporti"

VEDERE ANCHE:

Aggiunta di un blocco a un rapporto unito
Aggiunta di un tipo di rapporto a un rapporto unito
Cosa non posso fare con i rapporti uniti?
Combinazione di tipi diversi di informazioni in un rapporto unito

Creazione di una formula di riepilogo personalizzata per un rapporto unito

È possibile aggiungere formule di riepilogo personalizzate standard o per blocchi incrociati per i rapporti uniti, al fine di calcolare ulteriori totali in base ai campi numerici disponibili nel rapporto.

1. Utilizzare una di queste opzioni per accedere alla sovrapposizione Aggiungi formula di riepilogo dal riquadro Campi.

Opzione	Descrizione
Per creare una formula di riepilogo personalizzata standard	Andare alla categoria del tipo di rapporto e fare doppio clic su **Aggiungi formula**.
Per creare una formula di riepilogo personalizzata per blocchi incrociati	Andare alla categoria dei campi comuni e fare doppio clic su **Aggiungi formula per blocchi incrociati**.

2. Assegnare alla formula il nome che si vuole visualizzare nel rapporto e, se lo si desidera, una descrizione.

   Il nome deve essere univoco.

3. Nell'elenco a discesa `Formato`, selezionare il tipo di dati appropriato per la formula in base al risultato del calcolo.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:

- "Crea e personalizza rapporti"

  E

  "Generatore di rapporti"

4. Dall'elenco a discesa `Cifre decimali`, selezionare il numero di posizioni decimali da visualizzare per i tipi di dati Valuta, Numero o Percentuale. Questa impostazione viene ignorata per i campi valutari nelle organizzazioni con più valute. Al suo posto verranno applicate le `Cifre decimali` relative alla propria impostazione valutaria.
5. Impostare l'opzione `Dove verrà visualizzata questa formula?`.

   Il valore calcolato è visualizzato a livello di Totale complessivo o di raggruppamento globale del blocco del rapporto, a seconda dell'opzione selezionata. Per visualizzare il calcolo della formula a tutti i livelli, incluso il Totale complessivo, selezionare `Tutti i livelli di riepilogo`. Se lo si desidera si può decidere di visualizzare il calcolo a un livello di raggruppamento globale. Un rapporto unito può avere tre raggruppamenti globali, validi per tutti i blocchi.
6. Creare una formula:
   a. Selezionare uno dei campi disponibili nell'elenco a discesa **Campi di riepilogo**. Nella formula sarà utilizzato il valore di questo campo.

      Quando si crea una formula per blocchi incrociati, i campi sono raggruppati per blocco. È anche possibile utilizzare la Ricerca veloce per cercare un campo.

      Quando si crea una formula per un unico tipo di rapporto, l'elenco visualizza i campi numerici disponibili per il tipo di rapporto.
   b. Selezionare il tipo di riepilogo da utilizzare nella formula. Questa opzione non è disponibile per `Numero record`.

Tipo di riepilogo	Descrizione
Somma	Il valore di riepilogo dei dati in un campo o in un gruppo di campi.
Valore massimo	Il valore massimo dei dati in un campo o in un gruppo di campi.
Valore minimo	Il valore minimo dei dati in un campo o in un gruppo di campi.
Media	La media dei dati in un campo o in un gruppo di campi.

   c. Fare clic su **Operatori** per aggiungere operatori alla formula.
   d. Selezionare la categoria della funzione (Tutte, Logico, Matematico o Riepilogo), scegliere la funzione da utilizzare nella formula e fare clic su **Inserisci**.
   e. Ripetere queste fasi per il numero di volte necessario.
7. Fare clic su **Controlla sintassi** per verificare la presenza di eventuali errori nella formula. Gli errori sono evidenziati dal cursore.
8. Fare clic su **OK**. La formula viene salvata solo dopo che si è salvato il rapporto.

VEDERE ANCHE:

Uso delle formule nei rapporti

Formule di riepilogo personalizzate con rapporti uniti

Ottimizzazione delle formule di riepilogo personalizzate

Esempi di rapporti uniti

Uso dei blocchi

I blocchi consentono di creare visualizzazioni diverse delle informazioni contenute in un rapporto unito.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:
- "Crea e personalizza rapporti"

  E

  "Generatore di rapporti"

IN QUESTA SEZIONE:

Aggiunta di un blocco a un rapporto unito

L'aggiunta di blocchi ai rapporti uniti permette di creare visualizzazioni multiple dei dati contenuti in un singolo rapporto.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

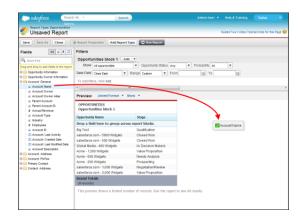
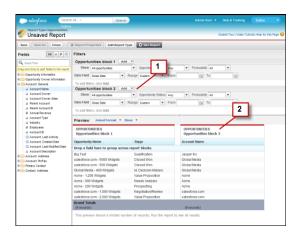
Disponibile nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:
- “Crea e personalizza rapporti”

  E

  "Generatore di rapporti"

1. Fare clic su un campo dal riquadro Campi, tenere premuto e trascinarlo nell'area vuota del riquadro Anteprima.

2. Per creare il blocco, rilasciare il campo.

Come si noterà, una volta aggiunto il blocco, nel riquadro Filtri (1) vengono aggiunti dei filtri standard e di campo per il nuovo blocco. Il nuovo blocco compare inoltre nel riquadro Anteprima (2).

Per eliminare un blocco, fare clic su ▼ nell'intestazione del blocco, quindi su **Rimuovi blocco**. Oppure, trascinare il blocco nel riquadro Campi.

Tenere presente questi suggerimenti durante l'uso dei blocchi.

- L'aggiunta di un nuovo tipo di rapporto a un rapporto unito determina anche l'aggiunta di un nuovo blocco.
- Durante la creazione di un blocco, è necessario scegliere un campo da una categoria del tipo di rapporto. Non è possibile usare un campo della categoria Comune. Ad esempio, se il rapporto contiene i tipi di rapporto Opportunità e Casi, la scelta di un campo dalla categoria Opportunità determina la creazione di un nuovo blocco Opportunità, mentre la scelta di un campo dalla categoria Casi determina la creazione di un nuovo blocco Casi.

VEDERE ANCHE:

Aggiunta di un tipo di rapporto a un rapporto unito
Eliminazione di un blocco
Creazione di una formula di riepilogo personalizzata per un rapporto unito
Uso dei blocchi
Combinazione di tipi diversi di informazioni in un rapporto unito

Riordino dei blocchi

I blocchi di un rapporto unito possono essere riordinati. Il riordino dei blocchi influenza l'aspetto del rapporto ma non i dati contenuti nei blocchi.

Quando si riordinano i blocchi, i loro numeri non cambiano. Ad esempio, se un rapporto contiene tre blocchi e si sposta il blocco 1 in una nuova posizione alla destra del blocco 3, i blocchi vengono visualizzati in quest'ordine: blocco 2, blocco 3 e blocco 1. Si consiglia pertanto di rinominarli per evitare confusione.

Per riordinare un blocco, è possibile solo spostarlo o a sinistra o a destra di un blocco esistente, mentre non è consentito trascinarlo in un'area vuota del riquadro Anteprima.

Per riordinare un blocco:

- Nel riquadro Anteprima, trascinare il blocco a sinistra o a destra di un blocco esistente.
  Una barra di colore blu accanto al blocco indica che la posizione di rilascio è accettabile.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:
- "Crea e personalizza rapporti"

  E

  "Generatore di rapporti"

VEDERE ANCHE:

Rinominare un blocco

Uso dei blocchi

Rinominare un blocco

È possibile rinominare i blocchi per fornire descrizioni più comprensibili delle informazioni contenute.

Quando si aggiunge un blocco a un rapporto unito, il blocco viene denominato automaticamente in base al tipo di rapporto e al numero di blocchi nel rapporto. Ad esempio, se il rapporto contiene due blocchi e si aggiunge un nuovo blocco basato sul tipo di rapporto Opportunità, verrà denominato Opportunità blocco 3.

1. Fare clic sul nome del blocco.
   Il nome viene ora visualizzato in una casella di testo modificabile.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:
- "Crea e personalizza rapporti"

  E

  "Generatore di rapporti"

2. Immettere il nuovo nome.
3. Premere Invio o fare clic al di fuori del blocco per applicare il nome.

VEDERE ANCHE:

Uso dei blocchi

Combinazione di tipi diversi di informazioni in un rapporto unito

Mostrare e nascondere il conteggio dei record per un blocco

È possibile scegliere se visualizzare o nascondere il numero dei record, o *conteggio record*, per ciascun blocco di un rapporto unito. Per impostazione predefinita, il conteggio dei record viene visualizzato per ciascun blocco nel generatore di rapporti e nella pagina di esecuzione dei rapporti.

Per nascondere o visualizzare il conteggio dei record, è possibile procedere in due modi.

- Fare clic sulla freccia dell'intestazione del blocco ( )) per visualizzare il menu dei blocchi. Il segno di spunta accanto alla voce di menu **Conteggio record** indica che il conteggio dei record è stato abilitato per il blocco. Fare clic su **Conteggio record** per visualizzare o nascondere il conteggio.
- Quando sono stati nascosti i dettagli del rapporto, posizionare il cursore sulla colonna Conteggio record per visualizzare una freccia ( ). Fare clic sulla freccia e selezionare **Rimuovi colonna**. Per visualizzare nuovamente il conteggio dei record, fare clic sulla freccia nell'intestazione del blocco e selezionare **Conteggio record**.

Nota: Se non è stata riepilogata alcuna riga nei blocchi del rapporto e sono stati nascosti i dettagli del rapporto e i conteggi delle righe per tutti i blocchi, questi ultimi saranno nascosti nella pagina di esecuzione dei rapporti. Per visualizzare i blocchi, selezionare **Mostra dettagli** dalla pagina di esecuzione dei rapporti o nel generatore di rapporti.

VEDERE ANCHE:

Scelta di visualizzare o nascondere i dettagli del rapporto

Utilizzo di una funzione di riepilogo in una formula di riepilogo personalizzata

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:

- "Crea e personalizza rapporti"

  E

  "Generatore di rapporti"

Eliminazione di un blocco

Per eliminare un blocco da un rapporto unito, è possibile procedere in due modi.

- Fare clic sulla freccia dell'intestazione del blocco ( ) per visualizzare il menu del blocco, quindi selezionare **Rimuovi blocco**.
- Fare clic sull'intestazione del blocco, tenere premuto e trascinare il blocco nel riquadro Campi.

VEDERE ANCHE:

Uso dei blocchi
Combinazione di tipi diversi di informazioni in un rapporto unito

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:
- "Crea e personalizza rapporti"

  E

  "Generatore di rapporti"

Come funzionano i rapporti uniti

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

Un rapporto unito può contenere dati di più tipi di rapporti standard o personalizzati. A un rapporto unito è possibile aggiungere dei tipi di rapporto se questi hanno delle relazioni con lo stesso oggetto o oggetti. Ad esempio, a un rapporto unito che contiene il tipo di rapporto Opportunità è possibile aggiungere anche il tipo di rapporto Casi perché entrambi hanno una relazione con l'oggetto account.

Un rapporto unito è composto da un massimo di cinque *blocchi*, che si aggiungono al rapporto per creare visualizzazioni multiple dei dati. Per ogni blocco è possibile aggiungere campi normali e di riepilogo, creare formule di riepilogo personalizzate standard e per blocchi incrociati, applicare filtri e ordinare le colonne. I raggruppamenti si applicano a tutti i blocchi del rapporto ed è possibile aggiungere fino a tre raggruppamenti ai blocchi, come per il formato di riepilogo. È inoltre possibile aggiungere un grafico a un rapporto unito.

Ogni rapporto unito ha un tipo di rapporto *principale*. Per impostazione predefinita, il tipo principale è quello aggiunto per primo al rapporto ed è identificato nel riquadro Campi da un puntino accanto al nome. Ad esempio, se si crea il rapporto unito selezionando il tipo di rapporto Opportunità e quindi si aggiunge il tipo Casi, il tipo Opportunità sarà il tipo di rapporto principale.

Il tipo di rapporto principale controlla l'assegnazione dei nomi ai campi comuni. Alcuni campi comuni hanno nomi diversi o figurano in sezioni diverse a seconda del tipo di rapporto. In questi campi, fare clic su i per vedere il nome del campo negli altri tipi di rapporto.

Quando un rapporto unito contiene più tipi di rapporto, alcuni campi sono identificati come campi *comuni*. Un campo è comune se è condiviso da tutti i tipi di rapporto o se tutti i tipi di rapporto hanno in comune una relazione di ricerca con quel campo. Questi campi compaiono nell'area Campi comuni del riquadro Campi e si possono utilizzare per raggruppare i blocchi del rapporto.

IN QUESTA SEZIONE:

VEDERE ANCHE:

Aggiunta di un tipo di rapporto a un rapporto unito

Creazione di una formula di riepilogo personalizzata per un rapporto unito

Uso dei blocchi

Esempi di rapporti uniti

La creazione di una scheda punteggio per le prestazioni di un agente di vendita, la revisione dei casi di assistenza in base allo stato e la previsione relativa alle opportunità in corso di realizzazione sono alcuni esempi di ciò che è possibile fare con i rapporti uniti.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Creazione di una scheda punteggio per le prestazioni di un agente di vendita

Una scheda punteggio permette al team di gestione vendite di valutare le prestazioni e le azioni degli agenti di vendita dell'organizzazione. Per crearla occorrono tre tipi di rapporto personalizzato distinti, ciascuno dei quali crea una relazione fra utente (come oggetto principale) e uno dei tre oggetti seguenti: titolare opportunità, creatore opportunità e titolare attività. Tenere presente che, in questo esempio, i tipi di rapporto personalizzato sono denominati `Rapporto personalizzato Utente e titolare opportunità`, `Rapporto personalizzato Utente e creatore opportunità` e `Rapporto personalizzato Utente e titolare attività`.

Iniziare creando un nuovo rapporto personalizzato basato sul tipo di rapporto personalizzato Utente e titolare opportunità, quindi aggiungere i tipi di rapporto personalizzato Utente e creatore opportunità e Utente e titolare attività come due blocchi aggiuntivi. Raggruppare quindi in base all'agente di vendita (titolare opportunità) e impostare i filtri come descritto nella procedura.

Per creare il rapporto:

1. Creare un nuovo rapporto selezionando `Rapporto personalizzato Utente e titolare opportunità` come tipo di rapporto.
2. Selezionare `Unito` dall'elenco a discesa **Formato**.
3. Fare clic su **Aggiungi tipo di rapporto**.
4. Selezionare `Rapporto personalizzato Utente e creatore opportunità`.
5. Fare clic nuovamente su **Aggiungi tipo di rapporto** e scegliere `Rapporto personalizzato Utente e titolare attività`.

6. Raggruppare i blocchi per `Nome completo`.
7. Aggiungere altri campi e filtri al rapporto in funzione delle esigenze. Ad esempio, può essere opportuno modificare i filtri per le date per concentrarsi sulle prestazioni dell'agente in un determinato arco di tempo. Oppure, per far sì che come titolari opportunità siano inclusi solo gli addetti alle vendite, creare un filtro sul filtro `Ruolo: Nome` per limitare i risultati agli utenti con "Vendite" nel loro ruolo.
8. Se lo si desidera, assegnare dei nomi ai blocchi.
9. Fare clic su **Salva** o su **Esegui rapporto**.

Analisi dei casi di assistenza in base allo stato

È possibile anche creare un rapporto che confronta il numero di casi di assistenza nuovi, chiusi o in corso in base alla priorità. Il rapporto contiene un solo tipo di rapporto standard: Casi. Per prima cosa, creare il rapporto, quindi aggiungervi tre blocchi, filtrare ogni blocco in base allo stato appropriato e utilizzare il campo `Priorità` per il raggruppamento.

Per creare il rapporto:

1. Creare un nuovo rapporto selezionando `Casi` come tipo di rapporto.
2. Selezionare `Unito` dall'elenco a discesa **Formato**.
3. Rimuovere i campi che non si desidera mantenere, trascinandoli nel riquadro Campi.
4. Creare tre blocchi, ciascuno con il campo `Numero caso` e `Stato` e, in via facoltativa, il campo `Titolare caso`.
5. Per ogni blocco, applicare i filtri a tutti i casi. Filtrare quindi ciascuno dei blocchi in base allo `Stato` nel modo seguente:
   - Blocco 1: *`Stato uguale a Chiuso`*
   - Blocco 2: *`Stato uguale a Nuovo`*
   - Blocco 3: *`Stato non uguale a Chiuso, Nuovo, Chiuso nel portale, Chiuso — prima chiamata`*
6. Raggruppare i blocchi per `Priorità`.
7. Se lo si desidera, rinominare i blocchi.
8. Fare clic su **Salva** o su **Esegui rapporto**.

Previsione delle opportunità in corso di realizzazione

Mediante le formule di riepilogo personalizzate per blocchi incrociati, è possibile creare un rapporto che prevede i redditi futuri delle opportunità in base alle prestazioni passate degli agenti di vendita. Creare un rapporto basato sul tipo di rapporto standard Opportunità, quindi aggiungervi tre blocchi, filtrare ogni blocco in base allo stato appropriato e creare una formula che utilizza i campi di diversi blocchi.

Per creare il rapporto:

1. Creare un nuovo rapporto unito, selezionando `Opportunità` come tipo di rapporto.
2. Rimuovere i campi che non si desidera mantenere, trascinandoli nel riquadro Campi.
3. Creare tre blocchi, ciascuno contenente i campi `Nome opportunità`, `Nome account` e `Ammontare`.
4. Per ogni blocco, mostrare `Tutte le opportunità`. Quindi, filtrare ogni blocco.

Blocco	Filtri
Blocco 1	*`Stato opportunità uguale a Chiuso`* *`Campo data uguale a Data chiusura`*

Blocco	Filtri
	Intervallo uguale a AF corrente e precedente *Fase uguale a Chiusa/Persa*
Blocco 2	*Stato opportunità uguale a Chiusa/Conseguita* *Campo data uguale a Data chiusura* *Intervallo uguale a AF corrente e precedente*
Blocco 3	*Campo data uguale a Data chiusura* *Intervallo uguale a Mese successivo* *Stato opportunità uguale ad Aperto*

5. Raggruppare i blocchi per `Titolare opportunità`.
6. Rinominare i blocchi. Ad esempio, "Chiusa — Conseguita", "Chiusa — Persa", "In chiusura nel mese prossimo”.
7. Creare una formula di riepilogo personalizzata per blocchi incrociati che preveda i redditi futuri in base ai risultati passati degli agenti di vendita:

```
[Closing Next Month]AMOUNT:SUM*([Closed - Won]RowCount/([Closed -
                                  Lost]RowCount+[Closed - Won]RowCount))
```

8. Aggiungere la formula a uno o più blocchi.
9. Se lo si desidera, aggiungere una formula di riepilogo personalizzata per blocchi incrociati che calcoli il tasso di conseguimento dei singoli agenti di vendita:

```
[Closed - Won]RowCount/([Closed - Lost]RowCount+[Closed - Won]RowCount)
```

10. Fare clic su **Salva** o su **Esegui rapporto**.

Aggiunta di un grafico al rapporto di previsione delle opportunità in corso di realizzazione

È possibile includere un grafico con un rapporto unito per creare una rappresentazione visiva dei dati. Ad esempio, è possibile aggiungere un grafico al rapporto Previsione delle opportunità in corso di realizzazione, che mostri i ricavi effettivi rispetto a quelli previsti.

Per aggiungere il grafico:

1. Creare il rapporto Previsione delle opportunità in corso di realizzazione.
2. Fare clic su **Aggiungi grafico**.
3. Per l'asse Y, selezionare `Chiuse — Conseguite — Somma dell'ammontare`.
4. Selezionare **Traccia altri valori**.
5. Selezionare `A linee` per l'opzione Visualizza e `Reddito previsto` come Valore.
6. Fare clic sulla scheda Formattazione e digitare *Reddito effettivo e Reddito previsto* come titolo del grafico.
7. Fare clic su **OK**.

8. Fare clic su **Salva** o su **Esegui rapporto**.

VEDERE ANCHE:

Aggiunta di un grafico a un rapporto

Formule di riepilogo personalizzate con rapporti uniti

Come funzionano i rapporti uniti

Uso dei blocchi

Combinazione di tipi diversi di informazioni in un rapporto unito

Formule di riepilogo personalizzate con rapporti uniti

Con i rapporti uniti, sono disponibili due tipi di formule di riepilogo personalizzate: standard e per blocchi incrociati.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

Formule di riepilogo personalizzate standard

Le formule di riepilogo personalizzate standard si applicano a un tipo di rapporto e possono essere aggiunte solo ai blocchi basati su quel tipo di rapporto. Ad esempio, una formula di riepilogo creata per il tipo di rapporto Casi si può applicare solo ai blocchi dei Casi. Le formule di riepilogo personalizzate nei rapporti uniti supportano gli stessi formati di dati e le stesse opzioni di formula, funzioni e posizioni di visualizzazione dei calcoli dei rapporti di riepilogo e a matrice.

Tenere presente questi suggerimenti durante l'uso delle formule di riepilogo personalizzate nei rapporti uniti.

- Le formule non vengono automaticamente aggiunte al rapporto quando vengono create. Per aggiungere una formula, trascinarla in un blocco con lo stesso tipo di rapporto.
- Quando si aggiungono formule di riepilogo personalizzate a un blocco, queste sono visualizzate a destra dei campi standard nello stesso ordine in cui sono state aggiunte al blocco. Se si aggiungono anche formule di riepilogo personalizzate per blocchi incrociati, queste vengono visualizzate a destra delle formule standard.
- I risultati delle formule di riepilogo personalizzate sono influenzati dalle opzioni filtro applicate ai blocchi nelle quali vengono incluse. Di conseguenza, la stessa formula può produrre risultati diversi nei diversi blocchi.
- Per ogni blocco di un rapporto unito, è possibile aggiungere un massimo di 10 formule di riepilogo personalizzate. Un rapporto unito può avere un totale di 50 formule di riepilogo personalizzate.
- Ciascuna formula di riepilogo personalizzata deve avere un nome univoco. Tuttavia, le formule di riepilogo personalizzate standard e per blocchi incrociati possono avere lo stesso nome.
- I nomi delle formule di riepilogo personalizzate non possono contenere parentesi ("[" o "]").

Formule di riepilogo personalizzate per blocchi incrociati

Le formule di riepilogo personalizzate per blocchi incrociati consentono di calcolare i valori di più blocchi in un rapporto unito. Ad esempio, è possibile utilizzare una formula per blocchi incrociati per calcolare il rapporto tra opportunità aperte e chiuse per un account oppure il rapporto delle trattative concluse rispetto agli obiettivi di vendita.

La costruzione di una formula per blocchi incrociati è simile alla creazione di una formula standard. Sono disponibili gli stessi formati di dati e le stesse opzioni di formule, funzioni e posizioni di visualizzazione dei calcoli. Anche la sintassi della formula è simile, ad eccezione del fatto che vengono incluse anche le informazioni sui blocchi. Ad esempio, per il calcolo del rapporto tra opportunità e casi per ogni account, la formula include anche il titolo del blocco: `[Opportunities block 1]RowCount / [Cases block`

2]RowCount. Tenere presente che se viene omesso il titolo del blocco, al momento della verifica della sintassi della formula o del salvataggio della formula verrà visualizzato un messaggio di errore.

Tenere presente questi suggerimenti durante l'uso delle formule di riepilogo personalizzate per blocchi incrociati.

- È possibile aggiungere una formula per blocchi incrociati a qualsiasi blocco del rapporto.
- Le formule per blocchi incrociati non vengono automaticamente aggiunte al rapporto quando vengono create. Per aggiungere una formula, trascinarla in un blocco.
- Quando si aggiungono formule per blocchi incrociati a un blocco, queste sono visualizzate a destra delle formule standard, nello stesso ordine in cui sono state aggiunte al blocco.
- I risultati delle formule per blocchi incrociati sono influenzati dalle opzioni di filtro applicate ai blocchi nel rapporto. Di conseguenza, la stessa formula per blocchi incrociati può produrre risultati diversi quando si modificano le opzioni di filtro.
- Ogni rapporto unito può avere un massimo di 10 formule di riepilogo personalizzate per blocchi incrociati.
- L'eliminazione di un blocco utilizzato in una formula per blocchi incrociati provoca anche l'eliminazione della formula dal riquadro Campi e da qualsiasi blocco restante che la contenga.
- Ciascuna formula per blocchi incrociati deve avere un nome univoco. Tuttavia, le formule di riepilogo personalizzate standard e per blocchi incrociati possono avere lo stesso nome.
- I nomi delle formule per blocchi incrociati non possono contenere parentesi ("[" o "]").

VEDERE ANCHE:

Creazione di una formula di riepilogo personalizzata

Ottimizzazione delle formule di riepilogo personalizzate

Esempi di rapporti uniti

Creazione di una formula di riepilogo personalizzata per un rapporto unito

Cosa non posso fare con i rapporti uniti?

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

Con i rapporti uniti si possono eseguire quasi tutte le operazioni possibili anche con i rapporti di riepilogo o a matrice, ad esempio trovare, aggiungere e rimuovere campi, riepilogare campi, eseguire e salvare rapporti. Non è invece possibile eseguire alcune operazioni.

Di seguito alcune operazioni che non si possono eseguire con i rapporti uniti.

- Aggiungere campi inseriti in bucket.
- Aggiungere filtri incrociati.
- Trascinare filtri dal riquadro Campi al riquadro Filtri.
- Applicare l'evidenziazione condizionale.
- Modificare la gerarchia dei rapporti opportunità o attività.
- Creare istantanee del rapporto basate sui rapporti uniti.

Nota:

- Affinché gli utenti possano creare e modificare i rapporti uniti, il generatore di rapporti deve essere abilitato per tutta l'organizzazione. Quando il Generatore di rapporti non è abilitato, gli utenti possono eseguire i rapporti uniti, ma non possono crearli.
- I rapporti uniti richiedono l'abilitazione del nuovo tema dell'interfaccia utente. Gli utenti che non dispongono del nuovo tema non possono creare, modificare o eseguire i rapporti uniti.
- Internet Explorer 6 non è supportato per i rapporti uniti.

- Non è possibile filtrare i dati di un rapporto unito nella visualizzazione cruscotto digitale, né aggiungere un filtro a un cruscotto digitale contenente solo rapporti uniti.

Tipi di rapporti standard che non possono essere utilizzati nei rapporti uniti

- Account e referenti
  - Cronologia account
  - Titolari account*
  - Cronologia referenti
- Attività
  - Richieste di approvazione delegate personali*
- Rapporti amministrativi
  - Tutte le richieste di approvazione in sospeso*
  - Utilizzo API ultimi 7 giorni*
- Campagna
  - Risultati campagne*
  - Membro campagna
  - Analisi membro campagna*
  - Campagne con opportunità influenzate
- Contratto
  - Cronologia contratti
  - Cronologia ordini
- Assistenza clienti
  - Cronologia dei casi
  - Uso Self-Service
  - Cronologia soluzioni
- File e Contenuto
  - Autori di contenuto
  - Intervallo di tempo pubblicazione contenuto
  - Download file e contenuto
  - Partecipazione file e contenuto
  - Link file e contenuto
  - Amministratori libreria
  - Contenuto libreria
  - Download di contenuto più frequenti
  - Maggior numero di abbonamenti al contenuto
  - Contenuto non aggiornato
- Previsioni

- Previsioni personalizzabili: Cronologia previsioni
  - Previsioni personalizzabili: Riepilogo previsioni
  - Previsioni personalizzabili: Previsioni opportunità
  - Cronologia previsioni
  - Previsioni
  - Quota contro effettivo*
- Lead
  - Lead tutto
  - Cronologia lead
  - Stato lead*
- Opportunità
  - Opportunità con ruoli referenti e prodotti
  - Opportunità con team opportunità e prodotti
  - Cronologia campi opportunità
- Listini prezzi, prodotti e asset
  - Asset senza prodotti*

Nota:

- Si potrebbe non avere accesso a tutti i tipi di rapporti elencati qui. Alcuni fattori, quali le funzionalità abilitate dall'organizzazione e il modo in cui l'amministratore ha impostato la visibilità delle cartelle dei rapporti, possono influenzare i tipi di rapporto che è possibile vedere. Verificare con l'amministratore se si ritiene di dover visualizzare un tipo di rapporto che, invece, non è visibile.
- Se l'organizzazione ha rinominato gli oggetti standard, i nomi dei tipi di rapporti standard conterranno i nomi assegnati dall'organizzazione invece dei nomi originali. Ad esempio, se l'organizzazione ha cambiato il nome dell'oggetto Opportunità in Trattativa, il tipo di rapporto standard Cronologia campi opportunità sarà rinominato in Cronologia campi trattativa.
- In questo elenco, i tipi di rapporti contrassegnati con un asterisco (*) non sono disponibili quando si crea un nuovo rapporto. È invece possibile accedervi personalizzando i rapporti standard, che si trovano nelle cartelle della scheda Rapporti.

VEDERE ANCHE:

Scelta di un tipo di rapporto

Modifica del tipo di rapporto principale

Combinazione di tipi diversi di informazioni in un rapporto unito

Tipi di rapporto standard

Rappresentazione grafica dei dati del rapporto

Per semplificare e velocizzare l'interpretazione dei dati, visualizzarli in un grafico. I grafici sono visualizzati sopra la tabella del rapporto e consentono agli utenti di avere un'idea dei dati prima di esaminare i dettagli. Utilizzare i grafici a linee per tenere traccia delle modifiche nel tempo oppure i grafici a barre o a torta per confrontare i valori in un dato momento. I grafici si possono visualizzare anche nei componenti dei cruscotti digitali.

IN QUESTA SEZIONE:

1. Aggiunta di un grafico a un rapporto

   Aggiungere un grafico per fornire agli utenti uno strumento visivo che aiuti a capire i dati del rapporto.

2. Proprietà dei grafici

   È possibile aggiungere un grafico a qualsiasi rapporto di riepilogo personalizzato o standard o rapporto a matrice. Le proprietà dei grafici consentono di specificare i dati visualizzati nel grafico, le etichette e i colori, nonché l'eventuale evidenziazione condizionale applicata.

3. Presentazione efficace dei dati con i grafici

   Quando si aggiunge un grafico a un rapporto, elementi come i valori negativi, i numeri molto grandi o molto piccoli, le formule di riepilogo personalizzate e la protezione a livello di campo possono influenzare l'aspetto dei grafici. Anche scegliendo un altro formato per il grafico e modificando i raggruppamenti e i blocchi si influenzano i grafici.

4. Visualizzazione di insiemi di dati diversi nello stesso grafico

   Un *grafico combinato* consente di tracciare più insiemi di dati su un singolo grafico. Ogni insieme di dati è basato su un campo diverso, pertanto i valori possono facilmente essere confrontati. È anche possibile combinare alcuni tipi di grafici per presentare i dati in modi diversi in un unico grafico.

5. Esempi di grafici combinati

   Utilizzare un grafico combinato per visualizzare più valori rispetto a un solo intervallo asse, visualizzare due tipi di grafico insieme o confrontare due valori di riepilogo continui.

6. Opzioni di formattazione dei grafici

VEDERE ANCHE:

Presentazione efficace dei dati con i grafici

Aggiunta di un grafico a un rapporto

Proprietà dei grafici

Esempi di grafici combinati

Visualizzazione di insiemi di dati diversi nello stesso grafico

Aggiunta di un grafico a un rapporto

Aggiungere un grafico per fornire agli utenti uno strumento visivo che aiuti a capire i dati del rapporto.

 Nota: Per potere aggiungere un grafico, è necessario che il rapporto contenga almeno un raggruppamento.

Per aggiungere o modificare un grafico:

1. Fare clic su **Aggiungi grafico** nel Generatore di rapporti. Per i grafici esistenti, fare clic su **Modifica grafico**.
2. Selezionare un tipo di grafico.
3. Immettere le impostazioni appropriate nella scheda Dati grafico per il tipo di grafico selezionato.
4. Immettere le impostazioni appropriate nella scheda Formattazione.
5. Fare clic su **OK**.

VEDERE ANCHE:

Presentazione efficace dei dati con i grafici

Generazione di un nuovo rapporto

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:

- "Crea e personalizza rapporti"

  E

  "Generatore di rapporti"

Proprietà dei grafici

È possibile aggiungere un grafico a qualsiasi rapporto di riepilogo personalizzato o standard o rapporto a matrice. Le proprietà dei grafici consentono di specificare i dati visualizzati nel grafico, le etichette e i colori, nonché l'eventuale evidenziazione condizionale applicata.

 Nota: Questo argomento è rilevante solo se non si sta utilizzando il Generatore di rapporti. Il *Generatore di rapporti* è un editor grafico per i rapporti.

Per personalizzare le proprietà dei grafici, fare clic su **Aggiungi grafico** o **Modifica grafico** in un rapporto a matrice o di riepilogo e utilizzare i campi delle schede Dati grafico e Formattazione.

Per informazioni sui limiti, considerazioni e suggerimenti, vedere Presentazione efficace dei dati con i grafici a pagina 324.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:

- "Crea e personalizza rapporti"

Impostazioni dei dati del grafico

Verificare i dati che appaiono nel grafico utilizzando le seguenti opzioni.

Campo	Descrizione
`Tipo grafico`	Selezionare il tipo di grafico da utilizzare per la rappresentazione dei dati nel rapporto. Il tipo di grafico scelto determina le proprietà che possono essere impostate.

Campo	Descrizione
Asse X e Asse Y	Scegliere i valori da visualizzare sugli assi del grafico. A seconda del tipo di grafico, i valori degli assi possono essere conteggio record, campi di riepilogo o raggruppamenti definiti nel rapporto. Nota: se l'asse Y corrisponde a una formula personalizzata che ha l'opzione Dove verrà visualizzata questa formula? impostata su un livello di raggruppamento diverso da Tutti i livelli di riepilogo, l'asse X e la selezione Raggruppamenti devono corrispondere al livello di raggruppamento di quella formula di riepilogo personalizzata.
Grafico combinato	Selezionare questa opzione per tracciare altri valori su questo grafico. Il tipo di grafico scelto deve consentire i grafici combinati.
Raggruppamenti	Scegliere in che modo raggruppare le informazioni sul grafico. È possibile solo scegliere fra i raggruppamenti definiti nel rapporto. Per i grafici a barre e a colonne, fare clic su un'icona per selezionare la visualizzazione del raggruppamento: affiancate, in pila o in pila 100%. Per i grafici a linee singoli o raggruppati, è possibile selezionare Cumulativo
Valori	Scegliere i dati da visualizzare sotto forma di valori nel grafico a torta, a ciambella o a imbuto.
Spicchi	Scegliere i dati da visualizzare sotto forma di spicchi nel grafico a torta o a ciambella.
Segmenti	Scegliere i dati da visualizzare sotto forma di segmenti nel grafico a imbuto.

Presentazione grafico

Controllare l'aspetto e il comportamento del grafico mediante queste opzioni.

Campo	Descrizione
Titolo grafico	Immettere un nome per il grafico.
Colore titolo	Selezionare il colore del titolo del grafico.
Dimensioni titolo	Selezionare le dimensioni del carattere per il testo del titolo del grafico. Le dimensioni massime sono 18 punti. I valori più grandi sono visualizzati a 18 punti.
Colore testo	Selezionare un colore per tutto il testo e le etichette del grafico.
Dimensioni testo	Selezionare la dimensione dei caratteri per tutto il testo e le etichette del grafico. Le dimensioni massime sono 18 punti. I valori più grandi sono visualizzati a 18 punti.
Dissolvenza sfondo	Scegliere la direzione per il gradiente di colore dello sfondo. Selezionare anche un Colore iniziale e un Colore finale per il gradiente. Se non si desidera avere uno sfondo, scegliere il bianco per entrambi.
Posizione legenda	Scegliere il punto in cui visualizzare la legenda in relazione al grafico.
Combina i gruppi piccoli in "Altri"	Combinare tutti i gruppi minori o uguali al 3% del totale in un singolo spicchio o segmento "Altri". Deselezionare per visualizzare tutti i valori separatamente sul grafico. Applicabile solo ai grafici a torta, a ciambella e a imbuto. Per impostazione predefinita, questa opzione è attivata per i grafici a torta e a ciambella e disattivata per i grafici a imbuto.

Campo	Descrizione
`Intervallo asse X o Y`	Scegliere un intervallo asse automatico o manuale per i grafici a linee, a barre o a colonne. Se si sceglie l'impostazione manuale, immettere i numeri per il valore minimo e il valore massimo dell'asse visualizzato. Se vi sono punti di dati esterni all'intervallo impostato, quando si genera il grafico l'asse si estende automaticamente fino a includere questi valori.
`Mostra etichette asse`	Visualizza le etichette per ogni asse del grafico. Applicabile solo ai grafici a barre e a linee.
`Mostra etichette`	Visualizza le etichette del grafico a torta, a ciambella o a imbuto.
`Mostra % gruppo`	Visualizza il valore percentuale di ogni gruppo del grafico.
`Mostra valori asse X o Mostra valori asse Y`	Visualizza i valori dei singoli record o gruppi sull'asse del grafico. Applicabile solo a determinati grafici a barre orizzontali e a colonne verticali.
`Mostra valori`	Visualizza i valori dei singoli record o gruppi sul grafico. Valido solo per determinati tipi di grafico.
`Mostra % spicchio`	Visualizza il valore percentuale per ogni spicchio dei grafici a torta e a ciambella.
`Mostra totale`	Visualizza il valore totale del grafico a ciambella.
`Mostra % segmento`	Visualizza il valore percentuale di ogni segmento del grafico a imbuto.
`Mostra dettagli al passaggio del mouse`	Visualizza valori, etichette e percentuali al passaggio del mouse sui grafici. I dettagli dell'effetto di attivazione dipendono dal tipo di grafico. Le percentuali sono applicabili solo ai grafici a torta, a ciambella e a imbuto. Questa funzione è disattivata se il grafico ha più di 200 punti di dati.
`Dimensioni del grafico`	Selezionare una dimensione per il grafico, da Molto piccolo a Molto grande.
`Posizione grafico`	Posizionare il grafico sopra o sotto il rapporto.

Evidenziazione condizionale

Evidenziare i valori dei campi nei rapporti di riepilogo o a matrice in base agli intervalli e ai colori specificati. Per abilitare l'evidenziazione condizionale, è necessario che il rapporto contenga almeno un campo di riepilogo o una formula di riepilogo personalizzata.

Campo	Descrizione
`Riepilogo`	Scegliere un campo di riepilogo in cui si desidera che gli intervalli di numeri vengano rappresentati in base ai colori.
`Colore basso`	Selezionare un colore per rappresentare i dati che si trovano al di sotto del `Valore breakpoint basso`
`Valore breakpoint basso`	Numero che funziona da soglia tra il `Colore basso` e il `Colore medio`. I valori che corrispondono esattamente al `Valore breakpoint basso` vengono visualizzati come `Colore medio`.
`Colore medio`	Selezionare un colore per rappresentare i dati che rientrano tra il `Valore breakpoint basso` e il `Valore breakpoint alto`.

Campo	Descrizione
`Valore breakpoint alto`	Numero che funziona da soglia tra il `Colore medio` e il `Colore alto`. I valori che corrispondono esattamente al `Valore breakpoint alto` vengono visualizzati come `Colore alto`.
`Colore alto`	Selezionare un colore per rappresentare i dati che si trovano al di sopra del `Valore breakpoint alto`

VEDERE ANCHE:

Personalizzazione dei rapporti

Presentazione efficace dei dati con i grafici

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

Quando si aggiunge un grafico a un rapporto, elementi come i valori negativi, i numeri molto grandi o molto piccoli, le formule di riepilogo personalizzate e la protezione a livello di campo possono influenzare l'aspetto dei grafici. Anche scegliendo un altro formato per il grafico e modificando i raggruppamenti e i blocchi si influenzano i grafici.

- Un grafico non può includere più di 250 gruppi o 4.000 valori. Se viene visualizzato un messaggio di errore che informa che il grafico presenta troppi gruppi o valori da tracciare, impostare i filtri del rapporto in modo da ridurre il numero. Nei grafici combinati, tutti i gruppi e i valori vengono conteggiati nel totale.
- Se si perde l'accesso a un campo utilizzato in un grafico, è possibile utilizzare al suo posto un altro campo. Se non sono disponibili altri campi, viene usato il conteggio dei record.
- La precisione decimale sui grafici non è personalizzabile. I valori numerici e valutari sono arrotondati a due punti decimali. I valori percentuali vengono arrotondati a un punto decimale.
- Se i valori numerici sono troppo alti o troppo bassi, vengono visualizzati in notazione scientifica. Ad esempio, il numero 5.750.000.000 viene visualizzato come 5,75E9; -0,0000000061 viene visualizzato come -6,1E-9.
- I valori negativi vengono visualizzati su tutti i grafici a linee e sui grafici a barre non in pila e a colonne. I valori negativi nei grafici a torta, a ciambella, a imbuto e in pila non sono visualizzati. I raggruppamenti contenenti valori negativi vengono visualizzati nella legenda e i valori negativi si riflettono nel calcolo di tutti i valori di riepilogo, incluso il totale dei grafici a ciambella.
- Durante la creazione dei grafici, non effettuare il raggruppamento in base a un campo su un oggetto secondario e poi la somma in base a un campo sull'oggetto principale. Si tratta di una pratica non corretta che, se applicata con un grafico a ciambella, può generare un totale visualizzato non corrispondente alla somma degli spicchi.
- I grafici di cruscotti digitali e rapporti che mostrano i valori di formule di riepilogo personalizzate visualizzano le posizioni decimali secondo l'impostazione della valuta predefinita anziché quella specificata per la formula. Ad esempio, se la formula di riepilogo specifica zero posizioni decimali, nelle colonne non vengono visualizzate posizioni decimali, ma i valori del grafico visualizzano il numero di posizioni decimali specificato per la valuta predefinita (in genere, due posizioni decimali). Questo vale per le valute, i numeri e le percentuali.
- Nei rapporti uniti, i nomi dei campi di riepilogo contengono sia il nome del file sia il nome del blocco. Ad esempio, se è stato riepilogato il campo Ammontare nel Blocco 1, questo appare come `Blocco 1 — Somma dell'ammontare` nell'Editor dei grafici. Una formula di riepilogo personalizzata per blocchi incrociati o standard contiene il nome del blocco quando la formula viene inclusa in più blocchi.
- Se un rapporto contiene già un grafico, la modifica del formato del rapporto o la rimozione di blocchi, raggruppamenti o campi di riepilogo produce gli effetti descritti in questa tabella.

Con questa modifica ...	L'effetto è ...
Conversione del formato da riepilogo, matrice o unito a tabulare	Tutti i grafici vengono rimossi dal rapporto.
Conversione del formato da riepilogo a matrice	Il primo raggruppamento di riepilogo diventa il primo raggruppamento di righe. Il secondo diventa il primo raggruppamento di colonne. Il terzo diventa il secondo raggruppamento di righe. Il grafico rimane invariato.
Conversione del formato da matrice a riepilogo	Il primo raggruppamento di righe diventa il primo raggruppamento di riepilogo. Il secondo raggruppamento di righe diventa il *terzo* raggruppamento di riepilogo. Il primo raggruppamento di colonne diventa il *secondo* raggruppamento di riepilogo. Il secondo raggruppamento di colonne viene rimosso. Se il grafico utilizzava il secondo raggruppamento di colonne, questo raggruppamento viene sostituito dal primo campo di riepilogo disponibile che non sia già utilizzato nel grafico.
Conversione del formato da riepilogo o matrice a unito	Il rapporto esistente diventa il primo blocco e il grafico rimane nel rapporto. Se il rapporto a matrice utilizzava il secondo raggruppamento di colonne, questo raggruppamento viene sostituito dal primo campo di riepilogo disponibile che non sia già utilizzato nel grafico. Se il rapporto a riepilogo o a matrice conteneva un raggruppamento da un campo bucket, il raggruppamento viene sostituito dal raggruppamento disponibile successivo che non sia già utilizzato nel grafico.
Conversione del formato da unito a riepilogo o a matrice	Il primo blocco diventa il rapporto e i raggruppamenti e il grafico vengono preservati. Se il grafico nella versione unita conteneva campi di riepilogo del primo blocco, questi rimangono nel grafico nel rapporto di riepilogo. I riepiloghi di altri blocchi vengono rimossi dal grafico.
Rimozione di un blocco contenente un campo di riepilogo da un rapporto unito	Il campo di riepilogo viene sostituito con il campo di riepilogo disponibile successivo. Se non sono disponibili altri campi di riepilogo, il campo originale viene sostituito con il conteggio dei record del primo blocco restante. La rimozione di tutti i blocchi da un rapporto rimuove completamente il grafico.
Rimozione di un raggruppamento usato nel grafico	Il raggruppamento viene sostituito con il raggruppamento disponibile successivo. Se vengono rimossi tutti i raggruppamenti, anche il grafico viene rimosso. Tenere presente che i raggruppamenti possono essere rimossi automaticamente quando si aggiunge un tipo di rapporto a un rapporto unito oppure se un campo diventa indisponibile, ad esempio per motivi di protezione a livello di campo.
Rimozione di un campo di riepilogo usato nel grafico (inclusi i riepiloghi personalizzati e a blocchi incrociati)	Il campo di riepilogo viene sostituito con il campo di riepilogo disponibile successivo. Se non sono disponibili altri campi di riepilogo, il campo viene sostituito con il conteggio dei record per il rapporto o il primo blocco. Tenere presente che i campi di riepilogo

Con questa modifica ...	L'effetto è ...
	possono essere rimossi automaticamente, ad esempio per motivi di protezione a livello di campo oppure quando cambia il formato del rapporto.

VEDERE ANCHE:

Aggiunta di un grafico a un rapporto

Opzioni di formattazione dei grafici

Visualizzazione di insiemi di dati diversi nello stesso grafico

Visualizzazione di insiemi di dati diversi nello stesso grafico

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:

- "Crea e personalizza rapporti"

  E

  "Generatore di rapporti"

Un *grafico combinato* consente di tracciare più insiemi di dati su un singolo grafico. Ogni insieme di dati è basato su un campo diverso, pertanto i valori possono facilmente essere confrontati. È anche possibile combinare alcuni tipi di grafici per presentare i dati in modi diversi in un unico grafico.

Con i grafici combinati, è possibile:

- Aggiungere una linea a un grafico a linee, a colonne verticali, a colonne verticali raggruppate o a colonne verticali in pila esistente.
- Aggiungere una linea cumulativa a un grafico a linee cumulative esistente.
- Aggiungere fino ad altre tre colonne a un grafico a colonne verticali.
- Aggiungere fino ad altre tre barre a un grafico a barre orizzontali.

Ad esempio, un responsabile vendite potrebbe voler visualizzare nello stesso grafico "Ammontare opportunità in corso di realizzazione" come linea e "Numero trattative aperte" sotto forma di barre verticali nello stesso grafico.

1. Modificare il grafico per qualsiasi rapporto di riepilogo o a matrice oppure modificare il componente di un cruscotto digitale che visualizza un rapporto di riepilogo o a matrice.
2. Scegliere un tipo di grafico che consenta i grafici combinati:
   - Grafico a barre
   - Grafico a colonne
   - Grafico a colonne raggruppato
   - Grafico a colonne in pila
   - Grafico a linee
   - Grafico a linee cumulativo
3. Selezionare la casella di controllo **Traccia altri valori**. L'anteprima del grafico si aggiorna man mano che si configura il grafico combinato.
4. Selezionare un `Valore` da tracciare sul grafico.
5. Scegliere un'opzione di `Visualizzazione`. Le opzioni disponibili sono diverse a seconda del tipo di grafico e a seconda che si stia modificando un grafico o un componente del cruscotto digitale.
   - Per le colonne o le barre, fare clic sui link **Aggiungi barra** o **Aggiungi colonna** per aggiungere fino a tre insiemi.

- Quando si aggiunge una linea a un grafico a colonne verticali, selezionare **Utilizza secondo asse** per mostrare un asse separato per la linea aggiunta sul lato destro del grafico a colonne. Un asse separato può essere utile quando due valori hanno intervalli o unità diversi.

  Nota: Selezionando **Utilizza secondo asse** si rendono disponibili più valori nell'elenco a discesa `Valore`. Senza questa opzione, è possibile effettuare la selezione soltanto tra valori dello stesso tipo dell'asse Y primario, ad esempio numero, valuta o percentuale. Questa opzione è disponibile solo per alcuni grafici combinati.

6. Dopo aver configurato il proprio rapporto, fare clic su **Esegui rapporto** o su **Salva**.

Nota:

- Se si perde l'accesso a un campo utilizzato in un grafico, è possibile utilizzare al suo posto un altro campo. Se non sono disponibili altri campi, viene usato il conteggio dei record.
- Per visualizzare i grafici combinati in un cruscotto digitale, utilizzare l'opzione `Utilizza grafico come definito nel rapporto origine`.
- L'aumento dei dettagli filtrati non funziona per i grafici combinati nei cruscotti digitali.

VEDERE ANCHE:

Aggiunta di un grafico a un rapporto
Esempi di grafici combinati

Esempi di grafici combinati

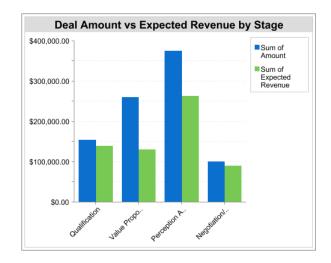
Utilizzare un grafico combinato per visualizzare più valori rispetto a un solo intervallo asse, visualizzare due tipi di grafico insieme o confrontare due valori di riepilogo continui.

Un *grafico combinato* consente di tracciare più insiemi di dati su un singolo grafico.

Colonna su colonna

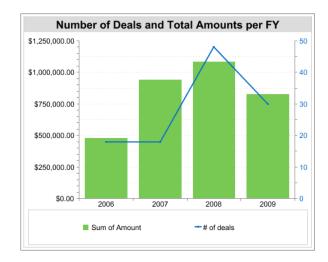
Aggiungere colonne a un grafico a colonne per mostrare più valori su un intervallo asse singolo.

Per creare il grafico in questo esempio, scegliere il tipo di grafico Colonne verticali, impostare la somma dell'ammontare dell'opportunità come `Asse Y`, la fase come `Asse X` e utilizzare l'opzione **Traccia altri valori** per aggiungere la somma del reddito previsto come colonna.

È possibile confrontare rapidamente i valori effettivi a fronte dei valori previsti per ogni fase.

Linea su colonna

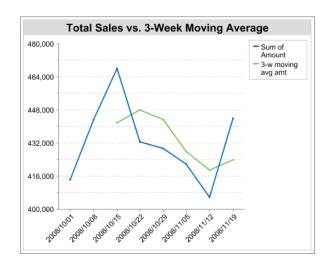
Aggiungere una linea a un grafico a colonne per visualizzare due tipi di grafici insieme. L'utilizzo di un secondo asse consente di aggiungere al grafico diversi tipi di valori.

Per creare il grafico in questo esempio, scegliere il tipo di grafico Colonne verticali, impostare la somma dell'ammontare dell'opportunità come `Asse Y`, l'anno fiscale come `Asse X` e utilizzare l'opzione **Traccia altri valori** per aggiungere il numero di trattative come linea. I valori di riepilogo di diversi tipi non sono disponibili nell'elenco a discesa `Valori` finché non si seleziona **Utilizza secondo asse**.

È possibile visualizzare sia l'ammontare totale che il numero di trattative di ogni anno su un unico grafico.

Linea su linea

Aggiungere una linea a un grafico a linee per confrontare due valori di riepilogo continui.

Per creare il grafico in questo esempio, impostare una formula di riepilogo personalizzata per calcolare una media mobile di tre settimane degli importi delle opportunità, quindi scegliere il tipo di grafico a linee, impostare la somma dell'ammontare dell'opportunità come `Asse Y`, la data come `Asse X` e utilizzare l'opzione **Traccia altri valori** per aggiungere la media mobile di tre settimane calcolata come linea.

È possibile confrontare le vendite con la media mobile nel tempo.

La formula di riepilogo personalizzata utilizzata in questo esempio è la seguente:

```
(OppProductTrends__c.Amount__c:SUM+ PREVGROUPVAL(OppProductTrends__c.Amount__c:SUM,
OppProductTrends__c.as_of_date__c) + PREVGROUPVAL(OppProductTrends__c.Amount__c:SUM,
OppProductTrends__c.as_of_date__c,2))/3
```

VEDERE ANCHE:

Visualizzazione di insiemi di dati diversi nello stesso grafico

Opzioni di formattazione dei grafici

Controllare l'aspetto e il comportamento del grafico mediante queste opzioni.

Campo	Descrizione
`Titolo grafico`	Immettere un nome per il grafico.
`Colore titolo`	Selezionare il colore del titolo del grafico.
`Dimensioni titolo`	Selezionare le dimensioni del carattere per il testo del titolo del grafico. Le dimensioni massime sono 18 punti. I valori più grandi sono visualizzati a 18 punti.
`Colore testo`	Selezionare un colore per tutto il testo e le etichette del grafico.
`Dimensioni testo`	Selezionare la dimensione dei caratteri per tutto il testo e le etichette del grafico. Le dimensioni massime sono 18 punti. I valori più grandi sono visualizzati a 18 punti.
`Dissolvenza sfondo`	Scegliere la direzione per il gradiente di colore dello sfondo. Selezionare anche un `Colore iniziale` e un `Colore finale` per il gradiente. Se non si desidera avere uno sfondo, scegliere il bianco per entrambi.
`Posizione legenda`	Scegliere il punto in cui visualizzare la legenda in relazione al grafico.
`Combina i gruppi piccoli in "Altri"`	Combinare tutti i gruppi minori o uguali al 3% del totale in un singolo spicchio o segmento "Altri". Deselezionare per visualizzare tutti i valori separatamente sul grafico. Applicabile solo ai grafici a torta, a ciambella e a imbuto. Per impostazione predefinita, questa opzione è attivata per i grafici a torta e a ciambella e disattivata per i grafici a imbuto.
`Intervallo asse X o Y`	Scegliere un intervallo asse automatico o manuale per i grafici a linee, a barre o a colonne. Se si sceglie l'impostazione manuale, immettere i numeri per il valore minimo e il valore massimo dell'asse visualizzato. Se vi sono punti di dati esterni all'intervallo impostato, quando si genera il grafico l'asse si estende automaticamente fino a includere questi valori.
`Mostra etichette asse`	Visualizza le etichette per ogni asse del grafico. Applicabile solo ai grafici a barre e a linee.
`Mostra etichette`	Visualizza le etichette del grafico a torta, a ciambella o a imbuto.
`Mostra % gruppo`	Visualizza il valore percentuale di ogni gruppo del grafico.
`Mostra valori asse X o Mostra valori asse Y`	Visualizza i valori dei singoli record o gruppi sull'asse del grafico. Applicabile solo a determinati grafici a barre orizzontali e a colonne verticali.
`Mostra valori`	Visualizza i valori dei singoli record o gruppi sul grafico. Valido solo per determinati tipi di grafico.

Campo	Descrizione
Mostra % spicchio	Visualizza il valore percentuale per ogni spicchio dei grafici a torta e a ciambella.
Mostra totale	Visualizza il valore totale del grafico a ciambella.
Mostra % segmento	Visualizza il valore percentuale di ogni segmento del grafico a imbuto.
Mostra dettagli al passaggio del mouse	Visualizza valori, etichette e percentuali al passaggio del mouse sui grafici. I dettagli dell'effetto di attivazione dipendono dal tipo di grafico. Le percentuali sono applicabili solo ai grafici a torta, a ciambella e a imbuto. Questa funzione è disattivata se il grafico ha più di 200 punti di dati.
Dimensioni del grafico	Selezionare una dimensione per il grafico, da Molto piccolo a Molto grande.
Posizione grafico	Posizionare il grafico sopra o sotto il rapporto.

VEDERE ANCHE:

Aggiunta di un grafico a un rapporto

Visualizzazione dei dati dei rapporti in tabelle

Per consentire ai lettori di individuare facilmente i dati, provare a nascondere dettagli e intervalli, limitando il numero di risultati visualizzati ed evidenziando i dati a colori. È inoltre possibile visualizzare la tabella in un componente del cruscotto digitale.

IN QUESTA SEZIONE:

1. Scelta di visualizzare o nascondere i dettagli del rapporto

   Dalla pagina di esecuzione dei rapporti o dal generatore di rapporti è possibile scegliere se visualizzare o nascondere i dettagli del rapporto. Quando si nascondono i dettagli, nel rapporto non vengono visualizzati i singoli record, mentre raggruppamenti, formule di riepilogo e conteggi dei record restano visibili.
2. Evidenziazione degli intervalli di dati

   Evidenziare i valori dei campi nei rapporti di riepilogo o a matrice in base agli intervalli e ai colori specificati. Per abilitare l'evidenziazione condizionale, è necessario che il rapporto contenga almeno un campo di riepilogo o una formula di riepilogo personalizzata.
3. Utilizzo di un rapporto tabulare in un cruscotto digitale

   I rapporti tabulari si possono utilizzare come rapporti origine per i componenti tabella o grafico dei cruscotti digitali, se si limita il numero di righe che restituiscono.
4. Limitazione dei risultati dei rapporti

   Impostare dei limiti all'ambito del rapporto per evitare di elaborare troppi record. Le scelte predefinite per la limitazione dei risultati variano in base all'oggetto su cui si crea il rapporto.

VEDERE ANCHE:

Evidenziazione degli intervalli di dati

Limitazione dei risultati dei rapporti

Scelta di visualizzare o nascondere i dettagli del rapporto

Utilizzo di un rapporto tabulare in un cruscotto digitale

Scelta di visualizzare o nascondere i dettagli del rapporto

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per eseguire i rapporti:
- "Esegui rapporti"

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:
- "Crea e personalizza rapporti"

  E

  "Generatore di rapporti"

Dalla pagina di esecuzione dei rapporti o dal generatore di rapporti è possibile scegliere se visualizzare o nascondere i dettagli del rapporto. Quando si nascondono i dettagli, nel rapporto non vengono visualizzati i singoli record, mentre raggruppamenti, formule di riepilogo e conteggi dei record restano visibili.

- Dalla pagina di esecuzione dei rapporti, fare clic su **Nascondi dettagli** per nascondere i singoli record. Fare clic su **Mostra dettagli** per visualizzare tutti i record.
- Dal generatore di rapporti, fare clic su **Mostra** > **Dettagli**. Un segno di spunta accanto alla voce di menu **Dettagli** indica che i dettagli sono visualizzati. Fare clic su **Dettagli** per visualizzare o nascondere i record.

VEDERE ANCHE:

Mostrare e nascondere il conteggio dei record per un blocco

Generazione di un nuovo rapporto

Combinazione di tipi diversi di informazioni in un rapporto unito

Evidenziazione degli intervalli di dati

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:
- "Crea e personalizza rapporti"

  E

  "Generatore di rapporti"

Evidenziare i valori dei campi nei rapporti di riepilogo o a matrice in base agli intervalli e ai colori specificati. Per abilitare l'evidenziazione condizionale, è necessario che il rapporto contenga almeno un campo di riepilogo o una formula di riepilogo personalizzata.

Per impostare l'evidenziazione condizionale, fare clic su **Mostra** > **Evidenziazione condizionale** nel Generatore di rapporti, quindi impostare i valori di breakpoint e i colori degli intervalli nel modo seguente:

Campo	Descrizione
`Riepilogo`	Scegliere un campo di riepilogo in cui si desidera che gli intervalli di numeri vengano rappresentati in base ai colori.
`Colore basso`	Selezionare un colore per rappresentare i dati che si trovano al di sotto del `Valore breakpoint basso`
`Valore breakpoint basso`	Numero che funziona da soglia tra il `Colore basso` e il `Colore medio`. I valori che corrispondono esattamente al `Valore breakpoint basso` vengono visualizzati come `Colore medio`.
`Colore medio`	Selezionare un colore per rappresentare i dati che rientrano tra il `Valore breakpoint basso` e il `Valore breakpoint alto`.
`Valore breakpoint alto`	Numero che funziona da soglia tra il `Colore medio` e il `Colore alto`. I valori che corrispondono esattamente al `Valore breakpoint alto` vengono visualizzati come `Colore alto`.

Campo	Descrizione
`Colore alto`	Selezionare un colore per rappresentare i dati che si trovano al di sopra del `Valore breakpoint alto`

VEDERE ANCHE:

Generazione di un nuovo rapporto

Utilizzo di un rapporto tabulare in un cruscotto digitale

I rapporti tabulari si possono utilizzare come rapporti origine per i componenti tabella o grafico dei cruscotti digitali, se si limita il numero di righe che restituiscono.

1. Fare clic su **Aggiungi** > **Limite di riga**.
2. Impostare il `Limite di riga` su *10*, *25* o *Personalizzato*. Se si sceglie Personalizzato, digitare un numero compreso fra 1 e 99.
3. Impostare le opzioni `Ordina per` e Ordinamento. Se si sceglie **Limita righe in base a questo campo** per una colonna, queste opzioni sono già impostate.
4. Fare clic su **OK**.
5. Fare clic su **Impostazioni cruscotto digitale** nella barra degli strumenti.
6. Scegliere un `Nome` e un `Valore` da utilizzare nelle tabelle e nei grafici dei cruscotti digitali. Le tabelle riportano sia il nome che il valore. I grafici sono raggruppati per nome.
7. Fare clic su **OK**. Il rapporto tabulare si può ora utilizzare come rapporto di origine per un componente di un cruscotto digitale.

 Suggerimento: Quando si crea un componente di un cruscotto digitale per visualizzare il rapporto tabulare, è possibile utilizzare l'editor dei componenti del cruscotto digitale per ignorare le impostazioni scelte in **Impostazioni cruscotto digitale**.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:

- "Crea e personalizza rapporti"

  E

  "Generatore di rapporti"

VEDERE ANCHE:

I cruscotti digitali consentono di visualizzare informazioni complesse

Applicazione di filtri ai dati dei rapporti

Limitazione dei risultati dei rapporti

Impostare dei limiti all'ambito del rapporto per evitare di elaborare troppi record. Le scelte predefinite per la limitazione dei risultati variano in base all'oggetto su cui si crea il rapporto.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile nelle versioni: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:

- "Crea e personalizza rapporti"

  E

  "Generatore di rapporti"

- Per visualizzare una vista compressa di un rapporto in cui compaiano solo le intestazioni, i totali parziali e il totale nel Generatore di rapporti, deselezionare **Mostra** > **Dettagli**.

  Nella pagina di esecuzione del rapporto, fare clic su **Nascondi dettagli** o **Mostra dettagli** all'inizio del rapporto.

- Per filtrare in base a un campo, fare clic su **Aggiungi** > **Filtro campo**. Con i rapporti tabulari, di riepilogo e a matrice, per aggiungere un filtro a un rapporto è possibile trascinare un campo dal riquadro Campi al riquadro Filtri.
- I filtri incrociati funzionano come i normali filtri ma hanno alcune caratteristiche particolari. Per aggiungerne uno, fare clic su **Aggiungi** > **Filtro incrociato**.
- Nelle organizzazioni che utilizzano le versioni Professional Edition, Enterprise Edition, Unlimited Edition, Performance Edition e Developer Edition, i link **Gerarchia** consentono di navigare nei risultati del rapporto in base alle gerarchie di ruolo o di territorio.
- Se l'organizzazione utilizza le divisioni per segmentare i dati e si dispone dell'autorizzazione "Limita per divisione", utilizzare l'elenco a discesa Divisione per includere i record di una sola divisione oppure di tutte le divisioni. Selezionare *`Corrente`* per visualizzare i record della divisione di lavoro corrente. I rapporti già circoscritti a un determinato ambito, ad esempio Casi personali o Account del team personale, includono i record di tutte le divisioni e non è possibile limitarli ulteriormente a una divisione specifica. Se non si dispone dell'autorizzazione "Limita per divisione", i rapporti includono i record di tutte le divisioni.
- È possibile impostare il numero massimo di record da visualizzare in un rapporto tabulare facendo clic su **Aggiungi** > **Limite di riga** nel Generatore di rapporti. Impostare il numero di righe, quindi scegliere un campo in base al quale effettuare l'ordinamento e l'ordinamento. La limitazione delle righe in un rapporto tabulare consente di utilizzarlo come rapporto di origine per i componenti di tabelle di cruscotti digitali e grafici.

  L'opzione `Limite di riga` sui rapporti tabulari mostra soltanto i campi dell'oggetto principale sui rapporti creati a partire dai tipi di rapporto personalizzato, in cui l'oggetto A potrebbe e non potrebbe avere l'oggetto B. Ad esempio, in un account con o senza un rapporto referenti, vengono visualizzati solo i campi dell'account. I campi degli oggetti dopo un'associazione i tipo potrebbe-non potrebbe sui tipi di rapporto personalizzato non vengono visualizzati. Ad esempio, in un account con referenti con o senza rapporto sui casi, è possibile utilizzare soltanto i campi di account e referenti. se si modifica il formato del rapporto, le impostazioni del **Limite di riga** vanno perse.

Nota: Per l'applicazione del filtro vengono considerati solo i primi 255 caratteri di un campo di testo personalizzato. Ad esempio, se si aggiunge un filtro di campo per trovare le opportunità in cui il campo di testo personalizzato *`Note cliente`* contiene la parola "telefono", ma "telefono" appare dopo il 255° carattere nel campo, il filtro non troverà tale record. Nei campi di testo standard vengono considerati tutti i caratteri, indipendentemente dalla lunghezza del campo.

VEDERE ANCHE:

La pagina Esecuzione rapporto

Creazione di rapporti su oggetti correlati con i filtri incrociati

Rapporti sui dati di Salesforce in Excel

Connect per Office comprende un componente aggiuntivo di Excel che consente di accedere in maniera protetta ai rapporti Salesforce da Microsoft® Excel®. Si creano i rapporti desiderati in Salesforce, quindi si trasferiscono in un foglio di lavoro di Excel e si utilizzano le formule, i grafici e le tabelle pivot di Excel per personalizzare e analizzare i dati.

Il componente aggiuntivo di Excel consente di accedere a rapporti e campi nello stesso modo in cui vi si accede normalmente in Salesforce. È possibile distribuire i fogli di lavoro di Excel personalizzati tramite la scheda Documenti, consentendo a tutti gli utenti di tenere traccia dei dati di analisi personalizzati in tempo reale. È possibile inserire i dati di più rapporti in un solo foglio di lavoro per visualizzare le metriche chiave in una singola pagina.

La comunicazione fra Excel e Salesforce adotta lo stesso protocollo di protezione HTTPS utilizzato per l'accesso tramite browser Web.

EDIZIONI

Disponibile in: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **tutte** le versioni

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per accedere ai rapporti Salesforce in Excel:

- "Esegui rapporti"

  E

  "Esporta rapporti"

IN QUESTA SEZIONE:

1. Installazione di Connect per Office
2. Accesso a Connect per Office

   È necessario eseguire l'accesso a Salesforce prima di poter richiedere i dati dai rapporti di Salesforce.
3. Importazione di rapporti in Excel con Connect per Office

   È possibile importare in Excel i rapporti personalizzati o standard di Salesforce in modo da poterne analizzare ulteriormente i dati mediante le formule, i grafici e le tabelle pivot di Excel.
4. Aggiornamento dei dati con Connect per Office

   È possibile tenere i rapporti di Salesforce aggiornati in Excel eseguendo l'aggiornamento periodico dei dati dei rapporti e delle eventuali tabelle pivot create.

Installazione di Connect per Office

Di seguito sono riportati i requisiti di sistema di Connect per Office:

- Microsoft® Office 2000, 2002, 2003 o 2007
- Microsoft® Windows® 2000, Windows XP o Windows Vista® (solo a 32 bit)

Disponibile in: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **tutte** le versioni

1. Chiudere tutti i programmi Microsoft® Office, compresi Word, Excel® e Outlook®.
2. Dalle impostazioni personali, immettere `Office` nella casella `Ricerca veloce`, quindi selezionare **Connect per Office**.

   Suggerimento: Se non viene visualizzata la pagina di download, richiedere all'amministratore l'accesso.
3. Fare clic su **Installa ora**.
4. Fare clic su **Sì** quando viene richiesto di installare Connect per Office. Si consiglia di installare Connect per Office nella cartella predefinita suggerita dal programma di installazione.
5. Al termine dell'installazione, aprire Excel o Word, quindi selezionare il menu di **Salesforce** per utilizzare Connect per Office.
6. La prima volta che si apre Word viene visualizzato un messaggio che richiede di attivare le macro di Salesforce. Per utilizzare il componente aggiuntivo di Word è necessario attivare le macro e accettare Salesforce come autore della pubblicazione di macro.

Nota: il programma di installazione di Connect per Office modifica il registro del computer. Se l'organizzazione dispone di un sistema di protezione che impedisce la modifica del registro, prima di installare Connect per Office accedere come amministratore del computer oppure rivolgersi ai tecnici IT dell'azienda.

Accesso a Connect per Office

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile in: **tutte** le versioni

È necessario eseguire l'accesso a Salesforce prima di poter richiedere i dati dai rapporti di Salesforce.

1. Aprire Excel.
2. In Microsoft Office 2003 e versioni precedenti, selezionare **Accedi** dal menu a discesa **Salesforce** nella barra degli strumenti di Excel. In Microsoft Office 2007, selezionare la scheda Salesforce nella barra multifunzione, fare clic sul menu a discesa **Reportistica** e selezionare **Accedi**.
3. Inserire il nome utente e la password di Salesforce.
4. Fare clic su **Accesso**.

Nota: Se l'organizzazione limita gli indirizzi IP, gli accessi da indirizzi IP non affidabili restano bloccati finché non vengono attivati. Salesforce invia automaticamente un messaggio email di attivazione che si può utilizzare per effettuare l'accesso. Il messaggio contiene un token di protezione da inserire alla fine della propria password. Ad esempio, se la password è *miapassword* e il token di protezione è *XXXXXXXXXX* è necessario immettere *miapasswordXXXXXXXXXX* per accedere.

Importazione di rapporti in Excel con Connect per Office

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **tutte** le versioni

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per accedere ai rapporti in Excel:
- "Esegui rapporti"

  E

  "Esporta rapporti"

È possibile importare in Excel i rapporti personalizzati o standard di Salesforce in modo da poterne analizzare ulteriormente i dati mediante le formule, i grafici e le tabelle pivot di Excel.

1. Creare un rapporto personalizzato in Salesforce. È anche possibile utilizzare uno dei rapporti standard.
2. Aprire un foglio di lavoro vuoto in Excel.
3. Selezionare la scheda Salesforce nella barra multifunzione, fare clic sul menu a discesa **Reportistica** e selezionare **Importa un rapporto...**

   Nota: In Microsoft Office 2003 e versioni precedenti, selezionare **Importa un rapporto...** dal menu a discesa **Salesforce** nella barra degli strumenti di Excel.

4. Selezionare un rapporto dall'elenco dei rapporti standard e personalizzati di Salesforce disponibili.
5. Specificare dove si desidera inserire i dati del rapporto nel file di Excel.
   a. Immettere il nome del foglio di lavoro di Excel nel campo `Foglio di lavoro di destinazione`.
   b. Nel campo `Cella`, immettere la cella superiore in cui si desidera iniziare a inserire i dati.

      Se il foglio di lavoro e le celle specificati contengono già dati di rapporti, Connect per Office sposta i dati esistenti per fare spazio ai nuovi dati.

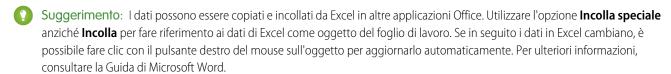
   Suggerimento: Evitare di rinominare i fogli di lavoro che contengono rapporti importati, poiché con questa operazione si perde la connessione tra i fogli di lavoro e i rapporti. Per aggiornare i dati sarà necessario importare di nuovo il rapporto.

6. Scegliere **Dati non elaborati** per importare i dati senza formattazione, subtotali o totali complessivi. Scegliere **Formattati** per mantenere i colori, i caratteri, i subtotali e i totali complessivi del rapporto di Salesforce.

   Questa operazione è utile per importare rapporti a matrice di grandi dimensioni con i dati già riepilogati in una piccola tabella.

Suggerimento:

- L'opzione **Dati non elaborati** è ideale se si importano rapporti di riepilogo o a matrice da utilizzare con le formule e le tabelle pivot di Excel.
- Utilizzare l'opzione **Formattato** se si importano rapporti a matrice di grandi dimensioni con i dati già riepilogati in una piccola tabella.

7. Fare clic su **OK**.

Suggerimento: I dati possono essere copiati e incollati da Excel in altre applicazioni Office. Utilizzare l'opzione **Incolla speciale** anziché **Incolla** per fare riferimento ai dati di Excel come oggetto del foglio di lavoro. Se in seguito i dati in Excel cambiano, è possibile fare clic con il pulsante destro del mouse sull'oggetto per aggiornarlo automaticamente. Per ulteriori informazioni, consultare la Guida di Microsoft Word.

Aggiornamento dei dati con Connect per Office

È possibile tenere i rapporti di Salesforce aggiornati in Excel eseguendo l'aggiornamento periodico dei dati dei rapporti e delle eventuali tabelle pivot create.

Dopo avere effettuato l'accesso a Salesforce, selezionare una delle opzioni seguenti dalla scheda della barra multifunzione **Salesforce** (o dalla barra degli strumenti in Office 2003 e versioni precedenti):

- **Aggiorna rapporti esistenti...** - Consente di scegliere quali rapporti si desidera aggiornare in Excel.
  1. Dall'elenco di rapporti importati, selezionare i rapporti da aggiornare.
  2. In alternativa, selezionare **Aggiorna tabelle pivot** per aggiornare eventuali tabelle pivot create in Excel per i rapporti selezionati. L'opzione di menu **Aggiorna tutti i rapporti** esegue questa operazione automaticamente.
  3. Fare clic su **Aggiorna selezionati** per aggiornare i dati del rapporto.

     Per rimuovere rapporti dall'elenco, selezionare i nomi dei rapporti, quindi fare clic su **Elimina selezionati**. I rapporti non vengono rimossi dal foglio di lavoro di Excel o da Salesforce, ma solo dall'elenco dei rapporti disponibili per l'aggiornamento.

- **Aggiorna tutti i rapporti** - Consente di aggiornare tutti i rapporti importati nel file Excel, incluse le rispettive tabelle pivot.

Suggerimento:

- Se si scrive una formula, selezionare un'intera colonna anziché un intervallo di celle poiché il numero di celle del rapporto può variare quando si aggiornano i dati del rapporto. Ad esempio, per sommare la colonna E utilizzare `=Sum(Sheet2!E:E)` anziché `=Sum(Sheet2!E1:E200)`.
- Se si utilizzano le funzioni `VLOOKUP` e `HLOOKUP` di Excel per unire i dati di intervalli di celle diversi, queste funzioni possono far sì che gli ID record del rapporto, formati da 15 caratteri alfanumerici, facciano distinzione fra maiuscole e minuscole. Verificare di utilizzare correttamente maiuscole e minuscole quando si identificano i record del rapporto. Per ulteriori informazioni, vedere la guida di Microsoft Excel.

Aggiornamento della creazione guidata rapporto

Il Generatore di rapporti, un efficace editor con trascinamento della selezione, è lo strumento standard per la creazione e la modifica dei rapporti. Se la propria organizzazione sta ancora utilizzando la vecchia Creazione guidata rapporto, è opportuno eseguire l'aggiornamento al Generatore di rapporti.

- Tutti i profili hanno accesso al Generatore di rapporti per impostazione predefinita. È possibile che l'autorizzazione "Generatore di rapporti" negli insiemi di autorizzazioni e nei profili e gli oggetti Insieme di autorizzazioni e Profilo rimangano visibili nell'API anche se l'aggiornamento sovrascrive tali impostazioni.
- La precedente procedura guidata per la creazione dei rapporti è disponibile soltanto per gli utenti in modalità di accessibilità.
- Il Generatore di rapporti è disponibile per le organizzazioni che utilizzano le versioni Group Edition e Professional Edition.
- Sono disponibili i grafici a dispersione, un nuovo tipo di grafico per i rapporti.

Le nuove organizzazioni ricevono automaticamente l'ultima versione del Generatore di rapporti. Se la sezione Aggiornamento del Generatore di rapporti non è visibile nella pagina Impostazioni dell'interfaccia utente, significa che l'aggiornamento è già stato abilitato per l'organizzazione.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per modificare le impostazioni di rapporti e cruscotti digitali:
- "Personalizza applicazione"

Assegnare l'autorizzazione "Generatore di rapporti" a tutti gli utenti tramite profili o insiemi di autorizzazioni non equivale ad abilitare il Generatore di rapporti per tutta l'organizzazione. Per abilitare il Generatore di rapporti per la propria organizzazione, attenersi alla seguente procedura.

Importante: L'aggiornamento **non ha effetto** sui rapporti esistenti. Tuttavia, dopo aver eseguito l'aggiornamento, non è possibile tornare alla precedente procedura guidata relativa ai rapporti.

1. Da Imposta, immettere *Rapporti* nella casella `Ricerca veloce`, quindi selezionare **Impostazioni rapporti e cruscotti digitali**.
2. Rivedere la sezione Aggiornamento del Generatore di rapporti della pagina e fare clic su **Abilita**. Se il pulsante non compare, il Generatore di rapporti è già stato abilitato per tutta l'organizzazione.
3. Confermare la scelta facendo clic su **Sì, abilita il Generatore di rapporti per tutti gli utenti**.

Esecuzione e consultazione di un rapporto

Per eseguire un rapporto, fare clic sul nome del rapporto. Dopo l'esecuzione di un rapporto è possibile utilizzare una serie di strumenti per facilitare la lettura delle informazioni che contiene.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

IN QUESTA SEZIONE:

1. Esecuzione di un rapporto

   Per eseguire un rapporto, fare clic sul nome del rapporto desiderato nella scheda Rapporti. Quasi tutti i rapporti sono eseguiti automaticamente quando si fa clic sul nome corrispondente. Se è già visualizzato un rapporto, fare clic su **Esegui rapporto** per eseguirlo immediatamente o pianificare un'esecuzione in futuro. In Lightning Experience, il pulsante **Esegui rapporto** è visualizzato solo dopo il salvataggio di un rapporto.

2. Trovare un rapporto

   Cercare i rapporti in base al nome, alla descrizione, alla persona che li ha creati o all'ultima persona che li ha modificati. Per perfezionare i risultati, filtrare, ordinare o eseguire la ricerca in una cartella selezionata.

3. Individuare le informazioni desiderate nella visualizzazione elenco della scheda Rapporti
   Per vedere le informazioni desiderate per i propri rapporti, è possibile ridimensionare, nascondere, riordinare, ordinare le colonne e selezionare il numero di record da visualizzare nella propria visualizzazione elenco della scheda Rapporti.
4. Stampa di un rapporto
   Stampare un rapporto dalla pagina di esecuzione di un rapporto mediante la funzionalità di stampa del browser.

Esecuzione di un rapporto

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per eseguire i rapporti:
- "Esegui rapporti"

Per pianificare i rapporti:
- "Pianifica rapporti"

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:
- "Crea e personalizza rapporti"

  E

  "Generatore di rapporti"

Per eseguire un rapporto, fare clic sul nome del rapporto desiderato nella scheda Rapporti. Quasi tutti i rapporti sono eseguiti automaticamente quando si fa clic sul nome corrispondente. Se è già visualizzato un rapporto, fare clic su **Esegui rapporto** per eseguirlo immediatamente o pianificare un'esecuzione in futuro. In Lightning Experience, il pulsante **Esegui rapporto** è visualizzato solo dopo il salvataggio di un rapporto.

Se non si visualizzano risultati, verificare se il rapporto presenta una delle seguenti condizioni:

- Il rapporto non ha restituito alcun dato. Verificare i criteri di filtro per assicurarsi che vengano restituiti dei dati.
- L'utente non dispone dell'accesso a uno dei raggruppamenti selezionati, a causa della protezione a livello di campo.
- Il contesto della formula di riepilogo personalizzata non corrispondeva alle impostazioni del grafico. Ad esempio, se la formula viene calcolata per Settore, ma il grafico non include Settore, non viene restituito alcun risultato.
- I valori non rientrano nella gamma dei valori accettati. Il numero massimo consentito è 999999999999999. Il numero minimo consentito è -99999999999999.

Se il rapporto restituisce più di 2.000 record saranno visualizzati solo i primi 2.000. Per vedere l'elenco completo dei risultati del rapporto, fare clic su **Esporta dettagli**.

Se l'esecuzione del rapporto richiede più di 10 minuti, Salesforce annulla il rapporto. Per ridurre la quantità di dati del rapporto, provare le seguenti tecniche:

- Eseguire il filtraggio sui propri record anziché su tutti i record.
- Limitare l'ambito dei dati a un intervallo di dati specifico.
- Escludere colonne inutili dal rapporto.
- Nascondere i dettagli del rapporto.

VEDERE ANCHE:

La pagina Esecuzione rapporto

La pagina Esecuzione rapporto

Opzioni della pagina di esecuzione del rapporto

Opzioni della pagina di esecuzione del rapporto

Stampa di un rapporto

Trovare un rapporto

Cercare i rapporti in base al nome, alla descrizione, alla persona che li ha creati o all'ultima persona che li ha modificati. Per perfezionare i risultati, filtrare, ordinare o eseguire la ricerca in una cartella selezionata.

1. Nella scheda Rapporti, immettere le informazioni nella casella di ricerca.

   La ricerca analizza tutte le cartelle. I filtri sono impostati su *Tutti gli elementi* e *Tutti i tipi* per visualizzare tutto il contenuto della cartella.

   Salesforce cerca in questi campi: **Nome**, **Descrizione**, **Ultima modifica di** o **Creato da**. I risultati si basano sulle corrispondenze esatte dei valori digitati in quei campi.

   Se la creazione di tag è stata abilitata e aggiunta a un rapporto o cruscotto digitale personalizzato, eseguire la ricerca in base ai tag nella casella della ricerca globale.

2. Perfezionare i risultati utilizzando queste opzioni:

Per circoscrivere i risultati in base a	Procedere in questo modo
Tipo	Selezionare un filtro: • *Rapporti* • *Cruscotti digitali* • *Tutti i tipi* I filtri relativi al tipo non sono validi per i modelli di rapporti nelle cartelle dei rapporti standard.
Visualizzazione	Selezionare un filtro: • *Tutti gli elementi* • *Visualizzati recentemente* • *Elementi creati* • *Elementi che seguo* Visualizzare i filtri.
Una cartella selezionata	Selezionare una cartella, quindi digitare le informazioni nella casella di ricerca. I filtri sono impostati su *Tutti gli elementi* e *Tutti i tipi* per visualizzare tutto il contenuto della cartella.
Ordinamento	Fare clic su ▼ per la colonna e selezionare **In ordine crescente** o **In ordine decrescente**. L'ordinamento si applica a tutti gli

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per cercare i rapporti:
- "Esegui rapporti"

Per cercare i cruscotti digitali:
- "Esegui rapporti" E accesso alla cartella dei cruscotti digitali

Per circoscrivere i risultati in base a	Procedere in questo modo
	elementi della visualizzazione elenco, compresi quelli su pagine successive.

VEDERE ANCHE:

I cruscotti digitali consentono di visualizzare informazioni complesse

Suggerimenti introduttivi sui cruscotti digitali

Individuare le informazioni desiderate nella visualizzazione elenco della scheda Rapporti

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per visualizzare la scheda Rapporti:

- "Esegui rapporti"

Per vedere le informazioni desiderate per i propri rapporti, è possibile ridimensionare, nascondere, riordinare, ordinare le colonne e selezionare il numero di record da visualizzare nella propria visualizzazione elenco della scheda Rapporti.

- Personalizzare la propria visualizzazione elenco nel modo seguente:

Opzione	Descrizione
Per ridimensionare una colonna:	Fare clic sul margine destro e trascinarlo fino a ottenere le dimensioni desiderate.
Per nascondere una colonna:	Fare clic su ▾ > **Colonne** in qualsiasi colonna e deselezionare la colonna che si desidera nascondere.
Per riordinare una colonna:	Trascinarla nel punto in cui si desidera che sia visualizzata.
Per ordinare una colonna:	Fare clic su ▾ per la colonna e selezionare **In ordine crescente** o **In ordine decrescente**. L'ordinamento è valido per tutti gli elementi della visualizzazione elenco, compresi quelli delle pagine successive.
Per modificare il numero di record visualizzati per pagina:	Fare clic su ▾ nell'angolo in basso a sinistra dell'elenco e scegliere l'impostazione desiderata. È possibile visualizzare 10, 25, 50, 100 o 200 record alla volta. Quando si modifica questa impostazione, si ritorna alla prima pagina dei risultati. Tuttavia, una volta definita l'impostazione si visualizza lo stesso numero di record in tutto l'elenco. L'impostazione di visualizzazione dei record nella scheda Rapporti non influisce sulle visualizzazioni elenco in altre parti di Salesforce.

VEDERE ANCHE:

I rapporti forniscono l'accesso ai dati

Stampa di un rapporto

Stampare un rapporto dalla pagina di esecuzione di un rapporto mediante la funzionalità di stampa del browser.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per stampare i rapporti:
- "Esegui rapporti" ed "Esporta rapporti"

- Fare clic su **Formato stampa** dalla pagina di esecuzione del rapporto.
- Dalla finestra di dialogo del browser, effettuare una delle operazioni seguenti:
  - Aprire il rapporto mediante il browser e utilizzare la funzionalità di stampa del browser.
  - Salvare il file in Excel e utilizzare l'opzione di stampa in Excel.

VEDERE ANCHE:

Esportazione di un rapporto

Condivisione di un rapporto

Condividere i rapporti con i colleghi fa sì che tutti lavorino con le medesime informazioni.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

Nota: quando si utilizzano le cartelle, tenere presenti i seguenti limiti di Lightning Experience.

Creazione o eliminazione delle cartelle di rapporti e cruscotti digitali

Gli utenti non possono creare ed eliminare cartelle in Lightning Experience. Le cartelle create in Salesforce Classic e il relativo contenuto sono accessibili in Lightning Experience.

Quando si crea o si clona un rapporto o un cruscotto digitale, gli utenti possono salvarlo all'interno delle cartelle esistenti (le cartelle esistenti devono essere create in Salesforce Classic).

Condivisione delle cartelle dei rapporti e dei cruscotti digitali

Gli utenti non possono condividere le cartelle dei rapporti e dei cruscotti digitali in Lightning Experience. Tutti gli insiemi di autorizzazioni per la condivisione impostati sulle cartelle in Salesforce Classic vengono rispettati in Lightning Experience.

Ricerca delle cartelle dei rapporti e dei cruscotti digitali

Gli utenti non possono cercare le cartelle dei rapporti e dei cruscotti digitali in Lightning Experience. I risultati delle ricerche globali comprendono rapporti e cruscotti digitali, ma non le relative cartelle.

Funzioni non disponibili in Lightning Experience

- Cartelle standard
- Spostamento di rapporti e cruscotti digitali da una cartella all'altra

IN QUESTA SEZIONE:

1. Condivisione di rapporti e cruscotti digitali
   I rapporti e i cruscotti digitali vengono condivisi tra le cartelle. È la cartella ad essere condivisa, non il rapporto o il cruscotto digitale. Per consentire ad altri utenti di utilizzare il proprio rapporto o cruscotto digitale, concedere loro l'accesso come Visualizzatore, Editor o Responsabile alla cartella nella quale è archiviato il rapporto o il cruscotto digitale.

2. Consegna del rapporto

   Per trasmettere le informazioni del rapporto alle persone interessate, è possibile condividere l'URL del rapporto, mettere a disposizione il rapporto per i feed Chatter o esportare i dati in un altro strumento, ad esempio Excel. È inoltre possibile impostare il rapporto in modo da eseguirlo secondo tempi prestabiliti, per consentire agli utenti di visualizzare sempre le informazioni più aggiornate.

3. Panoramica sui grafici dei rapporti incorporati

   In genere, gli utenti devono accedere alla scheda Rapporti per trovare i dati. È possibile invece fornire loro informazioni preziose direttamente nelle pagine che visitano spesso: è sufficiente incorporare grafici di rapporti nelle pagine dei dettagli degli oggetti standard o personalizzati. Quando vedono i grafici nelle pagine, gli utenti sono in grado di prendere decisioni basate sui dati contestualizzati che compaiono nella pagina, senza doverli cercare altrove. Ad esempio, un record opportunità mostrerà i dati importanti direttamente nella sua pagina dei dettagli.

Condivisione di rapporti e cruscotti digitali

I rapporti e i cruscotti digitali vengono condivisi tra le cartelle. È la cartella ad essere condivisa, non il rapporto o il cruscotto digitale. Per consentire ad altri utenti di utilizzare il proprio rapporto o cruscotto digitale, concedere loro l'accesso come Visualizzatore, Editor o Responsabile alla cartella nella quale è archiviato il rapporto o il cruscotto digitale.

Nota: gli utenti non possono condividere le cartelle dei rapporti e dei cruscotti digitali in Lightning Experience. Tutte le autorizzazioni di condivisione impostate nelle cartelle in Salesforce Classic vengono rispettate in Lightning Experience.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

IN QUESTA SEZIONE:

1. Condivisione di una cartella dei rapporti o dei cruscotti digitali

   Per consentire agli altri utenti di utilizzare un rapporto o un cruscotto digitale, condividere la cartella in esso contenuta. Assegnare a ciascun utente, gruppo pubblico o ruolo il livello di accesso pertinente alla cartella.

2. Livelli di accesso per le cartelle dei rapporti e dei cruscotti digitali

   Ogni utente, gruppo o ruolo può disporre del proprio livello di accesso a una cartella dei rapporti e dei cruscotti digitali. I Visualizzatori possono vedere i dati, gli Editor possono determinare quali dati vengono mostrati e i Responsabili possono controllare gli accessi.

3. Confronto dei livelli di accesso per le cartelle dei rapporti e dei cruscotti digitali

   Utilizzare questo grafico per una panoramica veloce su ciò che gli utenti di livello Visualizzatore, Editor e Responsabile possono fare con le cartelle dei rapporti e dei cruscotti digitali.

4. Autorizzazioni utente per la condivisione di rapporti e cruscotti digitali

   Ogni livello di accesso a una cartella dei rapporti o dei cruscotti digitali è composto da una combinazione di autorizzazioni utente specifiche. In qualità di amministratore, è possibile perfezionare ulteriormente l'accesso degli utenti a rapporti e cruscotti digitali assegnando o revocando una o più autorizzazioni.

Condivisione di una cartella dei rapporti o dei cruscotti digitali

Per consentire agli altri utenti di utilizzare un rapporto o un cruscotto digitale, condividere la cartella in esso contenuta. Assegnare a ciascun utente, gruppo pubblico o ruolo il livello di accesso pertinente alla cartella.

 Nota: per assegnare a un utente l'accesso a una cartella, è necessario disporre dell'accesso come Responsabile a quella cartella o dell'autorizzazione utente "Gestisci rapporti nelle cartelle pubbliche" (per le cartelle dei rapporti) o "Gestisci cruscotti digitali nelle cartelle pubbliche" (per le cartelle dei cruscotti digitali).

Quando un utente crea una cartella, ne è il responsabile. La cartella può essere visualizzata solo da questo utente e dagli altri utenti con autorizzazioni amministrative.

Se una cartella non dispone dell'accesso Responsabile, è una cartella pubblica e gli utenti con l'autorizzazione "Visualizza rapporti nelle cartelle pubbliche" possono visualizzarla. A seconda del loro accesso agli oggetti, questi utenti possono anche eseguire il rapporto.

EDIZIONI

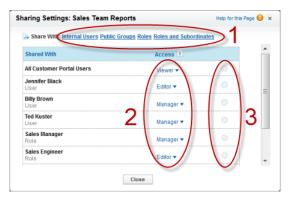
Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per condividere una cartella rapporti:
- Accesso alla cartella "Responsabile" o "Gestisci rapporti nelle cartelle pubbliche"

Per condividere una cartella cruscotti digitali:
- Accesso alla cartella "Responsabile" o "Gestisci cruscotti digitali nelle cartelle pubbliche"

(1) Condividere la propria cartella in base all'utente, al gruppo di utenti o al ruolo. (2) Scegliere il livello di accesso che si desidera assegnare a ciascun utente, gruppo di utenti o ruolo. (3) Interrompere la condivisione della cartella con l'utente, il gruppo di utenti o il ruolo.

IN QUESTA SEZIONE:

1. Condivisione di un rapporto o cruscotto digitale con un singolo utente
   Se si desidera condividere una cartella rapporti o cruscotti digitali solo con una o due persone, concedere loro l'accesso individualmente.
2. Condivisione di un rapporto o cruscotto digitale con un gruppo
   Se più di una o due persone necessitano dell'accesso a una cartella analitiche, condividere la cartella con un gruppo pubblico. In questo modo non sarà necessario tenere traccia dei singoli utenti con i quali è stata condivisa.

3. Condivisione di un rapporto o di un cruscotto digitale in base al ruolo
   Quando si concede l'accesso a una cartella dei rapporti o dei cruscotti digitali in base al ruolo dell'utente, è possibile controllare attentamente chi esegue l'accesso senza dover tenere traccia degli utenti o dei gruppi.

VEDERE ANCHE:

Livelli di accesso per le cartelle dei rapporti e dei cruscotti digitali

Autorizzazioni utente per la condivisione di rapporti e cruscotti digitali

Condivisione di un rapporto o cruscotto digitale con un singolo utente

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per condividere una cartella rapporti con utenti interni:
- Accesso alla cartella "Responsabile" o "Gestisci rapporti nelle cartelle pubbliche"

Per condividere una cartella cruscotti digitali con utenti interni:
- Accesso alla cartella "Responsabile" o "Gestisci cruscotti digitali nelle cartelle pubbliche"

Se si desidera condividere una cartella rapporti o cruscotti digitali solo con una o due persone, concedere loro l'accesso individualmente.

1. Nella scheda Rapporti, passare il mouse su una cartella rapporti nel riquadro di sinistra, fare clic su , quindi selezionare **Condividi**.
2. Selezionare **Utenti interni**.

   Nota: Gli utenti interni non includono gli utenti del Portale Clienti o del Portale partner.

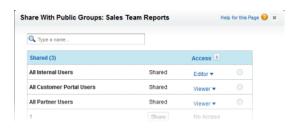
3. Individuare l'utente desiderato, fare clic su **Condividi** e scegliere il livello di accesso.
   Per eseguire la ricerca, iniziare semplicemente a digitare un nome.

4. Fare clic su **Chiudi**, rivedere le modifiche e fare clic su **Chiudi**.

Condivisione di un rapporto o cruscotto digitale con un gruppo

Se più di una o due persone necessitano dell'accesso a una cartella analitiche, condividere la cartella con un gruppo pubblico. In questo modo non sarà necessario tenere traccia dei singoli utenti con i quali è stata condivisa.

1. Nella scheda Rapporti, passare il mouse su una cartella rapporti nel riquadro di sinistra, fare clic su , quindi selezionare **Condividi**.
2. Selezionare **Gruppi pubblici**.
3. Individuare il gruppo desiderato e fare clic su **Condividi**.

   Per eseguire la ricerca, iniziare a digitare un nome.

4. Scegliere il livello di condivisione che si desidera assegnare a questo gruppo.

   Nota: gli utenti del portale possono disporre soltanto dell'accesso come Visualizzatori ai rapporti e non possono utilizzare i cruscotti digitali.

5. Fare clic su **Chiudi**, rivedere le modifiche e fare clic su **Chiudi**.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per condividere una cartella rapporti con dei gruppi pubblici:

- Accesso alla cartella "Responsabile" o "Gestisci rapporti nelle cartelle pubbliche"

Per condividere una cartella cruscotti digitali con dei gruppi pubblici:

- Accesso alla cartella "Responsabile" o "Gestisci cruscotti digitali nelle cartelle pubbliche"

Condivisione di un rapporto o di un cruscotto digitale in base al ruolo

Quando si concede l'accesso a una cartella dei rapporti o dei cruscotti digitali in base al ruolo dell'utente, è possibile controllare attentamente chi esegue l'accesso senza dover tenere traccia degli utenti o dei gruppi.

È possibile concedere l'accesso alla cartella di un rapporto o di un cruscotto digitale agli utenti di un dato ruolo, oppure a tali utenti e a quelli in ruoli subordinati a quel ruolo.

Ad esempio, si supponga che il ruolo `Vice Presidente Vendite` e i suoi subordinati abbiano l'accesso come Visualizzatore a una cartella cruscotto digitale, mentre solo il ruolo (Vice Presidente Vendite) dispone dell'accesso come Responsabile alla cartella. Questo significa che un utente con il ruolo Vice Presidente Vendite ha un controllo maggiore rispetto agli utenti con un ruolo inferiore nella gerarchia dei ruoli. Se il Vice Presidente Vendite lascia la società, chi assume successivamente questo ruolo potrà gestire i cruscotti digitali nella cartella.

1. Nella scheda Rapporti, passare il mouse su una cartella rapporti nel riquadro di sinistra, fare clic su , quindi selezionare **Condividi**.
2. Selezionare **Ruoli** oppure **Ruoli e subordinati**.
   - Selezionare **Ruoli** se si desidera concedere l'accesso a tutti gli utenti in possesso di quel ruolo.
   - Selezionare **Ruoli e subordinati** se si desidera concedere l'accesso a tali utenti e a tutti gli utenti che hanno un ruolo inferiore nella gerarchia dei ruoli.
3. Individuare il ruolo desiderato, fare clic su **Condividi** e scegliere il livello di accesso.

   Per eseguire la ricerca, digitare un nome.

4. Fare clic su **Chiudi**, rivedere le modifiche e fare clic su **Chiudi**.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per condividere una cartella rapporti con un ruolo o con un ruolo e i suoi subordinati:
- Accesso alla cartella "Responsabile" o "Gestisci rapporti nelle cartelle pubbliche"

Per condividere una cartella cruscotti digitali con un ruolo o con un ruolo e i suoi subordinati:
- Accesso alla cartella "Responsabile" o "Gestisci cruscotti digitali nelle cartelle pubbliche"

Livelli di accesso per le cartelle dei rapporti e dei cruscotti digitali

Ogni utente, gruppo o ruolo può disporre del proprio livello di accesso a una cartella dei rapporti e dei cruscotti digitali. I Visualizzatori possono vedere i dati, gli Editor possono determinare quali dati vengono mostrati e i Responsabili possono controllare gli accessi.

Suggerimento: Se non si è disposti a condividere un rapporto o un cruscotto digitale, conservarlo in una cartella personale ai quali si è gli unici a poter accedere. La cartella "Rapporti personalizzati personali" e la cartella "Cruscotti digitali personali" sono già impostate per l'utente. Se necessario, crearne altre. Quando si crea una cartella, finché non viene condivisa è accessibile solo all'utente che la crea e agli utenti con autorizzazioni amministrative.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile nelle versioni: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

IN QUESTA SEZIONE:

1. Accesso come Visualizzatore alle cartelle dei rapporti e dei cruscotti digitali
   L'accesso come Visualizzatore consente di visualizzare tutti i dati in un rapporto o in cruscotto digitale, ma non permette di apportare modifiche, a meno che i dati non vengano clonati in un nuovo rapporto o cruscotto digitale. Tutti gli utenti hanno almeno l'accesso come Visualizzatore alle cartelle dei rapporti e dei cruscotti digitali condivise con loro. (Alcuni utenti possono disporre delle autorizzazioni utente amministrative che consentono loro un accesso più ampio.)
2. Accesso come Editor alle cartelle dei rapporti e dei cruscotti digitali
   Quando si è Editor di una cartella, è possibile visualizzare e modificare i rapporti e i cruscotti digitali in essa contenuti e spostarli da e in altre cartelle alle quali si ha accesso come Editor o come Responsabile.
3. Accesso come Responsabile alle cartelle dei rapporti e dei cruscotti digitali
   Con l'accesso in qualità di Responsabile, è possibile eseguire tutte le operazioni che i Visualizzatori e gli Editor possono eseguire sulle cartelle e in più controllarne l'accesso degli altri utenti, modificarne le proprietà o eliminarle.

VEDERE ANCHE:

Condivisione di una cartella dei rapporti o dei cruscotti digitali
Confronto dei livelli di accesso per le cartelle dei rapporti e dei cruscotti digitali

Accesso come Visualizzatore alle cartelle dei rapporti e dei cruscotti digitali

L'accesso come Visualizzatore consente di visualizzare tutti i dati in un rapporto o in cruscotto digitale, ma non permette di apportare modifiche, a meno che i dati non vengano clonati in un nuovo rapporto o cruscotto digitale. Tutti gli utenti hanno almeno l'accesso come Visualizzatore alle cartelle dei rapporti e dei cruscotti digitali condivise con loro. (Alcuni utenti possono disporre delle autorizzazioni utente amministrative che consentono loro un accesso più ampio.)

Ad esempio, Marco è un agente di vendita che è solito iniziare la giornata controllando la sua posizione nella classifica dei leader di vendita, visualizzata nel cruscotto digitale principale delle vendite. Deve aggiornare il cruscotto digitale per ottenere le ultime posizioni, pertanto deve poter visualizzare i dati nei rapporti sottostanti. Ma non vuole modificare i rapporti nel cruscotto digitale. Necessita soltanto dell'accesso come Visualizzatore alla cartella che contiene il cruscotto digitale principale delle vendite.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile nelle versioni: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

Accesso come Editor alle cartelle dei rapporti e dei cruscotti digitali

Quando si è Editor di una cartella, è possibile visualizzare e modificare i rapporti e i cruscotti digitali in essa contenuti e spostarli da e in altre cartelle alle quali si ha accesso come Editor o come Responsabile.

Ad esempio, Lucia, responsabile vendite, vuole fornire un cruscotto digitale vendite diverso per ciascuno dei tre team regionali. Le occorre l'accesso in qualità di Editor alla cartella contenente il cruscotto digitale principale delle vendite, in modo che possa spostare i rapporti sottostanti nelle cartelle corrette e quindi modificarli affinché mostrino i dati appropriati. Necessita inoltre dell'autorizzazione utente Crea e personalizza cruscotti digitali.

 Nota: Non è possibile concedere l'accesso come Editor alle cartelle dei rapporti standard. Per impostazione predefinita, tutti gli utenti hanno l'accesso come Visualizzatore a queste cartelle.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile nelle versioni: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

Accesso come Responsabile alle cartelle dei rapporti e dei cruscotti digitali

Con l'accesso in qualità di Responsabile, è possibile eseguire tutte le operazioni che i Visualizzatori e gli Editor possono eseguire sulle cartelle e in più controllarne l'accesso degli altri utenti, modificarne le proprietà o eliminarle.

Ad esempio, Paolo è un amministratore vendite che gestisce troppi rapporti per prestarvi attenzione singolarmente. Crea una cartella rapporti di nome Rapporti regionali. In quanto creatore, detiene automaticamente i diritti di gestione della cartella. Assegna al gruppo pubblico Agenti di vendita l'accesso come Visualizzatore. Rende Lucia, la responsabile vendite, l'altro Responsabile della cartella.

Nota: Non è possibile concedere l'accesso come Responsabile alle cartelle dei rapporti standard. Per impostazione predefinita, tutti gli utenti hanno l'accesso come Visualizzatore a queste cartelle.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

Confronto dei livelli di accesso per le cartelle dei rapporti e dei cruscotti digitali

Utilizzare questo grafico per una panoramica veloce su ciò che gli utenti di livello Visualizzatore, Editor e Responsabile possono fare con le cartelle dei rapporti e dei cruscotti digitali.

	Visualizzatore	Editor	Responsabile
Visualizzare i rapporti o i cruscotti digitali nella cartella	✓	✓	✓
Eseguire i rapporti nella cartella	✓	✓	✓
Aggiornare i cruscotti digitali nella cartella	✓	✓	✓
Modificare, spostare o eliminare i propri rapporti o cruscotti digitali nella cartella	✓	✓	✓
Vedere quali utenti dispongono dell'accesso alla cartella e di quale livello	✓	✓	✓
Modificare, spostare o eliminare i rapporti o cruscotti digitali creati da altri utenti nella cartella Nota: Per modificare questi cruscotti digitali, è necessaria l'autorizzazione "Visualizza tutti i dati".		✓	✓
Modificare il nome della cartella			✓
Modificare le impostazioni di condivisione della cartella			✓

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

Autorizzazioni utente per la condivisione di rapporti e cruscotti digitali

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile nelle versioni: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

Ogni livello di accesso a una cartella dei rapporti o dei cruscotti digitali è composto da una combinazione di autorizzazioni utente specifiche. In qualità di amministratore, è possibile perfezionare ulteriormente l'accesso degli utenti a rapporti e cruscotti digitali assegnando o revocando una o più autorizzazioni.

Quando è abilitata la condivisione delle cartelle analitiche, tutti gli utenti ottengono l'accesso come Visualizzatore alle cartelle dei rapporti e dei cruscotti digitali, tranne gli utenti che dispongono di autorizzazioni amministrative superiori. Per assegnare agli utenti privilegi più ampi, assegnare loro l'accesso alle cartelle come Editor o Responsabile e assegnare le autorizzazioni utente per rapporti e cruscotti digitali in base alle esigenze.

Autorizzazione utente	Descrizione
`Crea e personalizza cruscotti digitali`	Creare, modificare ed eliminare i cruscotti digitali nella cartella **Cruscotti digitali personali**. Se i diritti di condivisione lo consentono, creare cruscotti digitali e salvarli in qualsiasi cartella condivisa.
`Crea e personalizza rapporti`	Creare, modificare ed eliminare i rapporti nella cartella **Rapporti personalizzati personali**. Se i diritti di condivisione lo consentono, creare rapporti e salvarli in qualsiasi cartella condivisa.
`Crea cartelle di cruscotti digitali`	Se i diritti di condivisione lo consentono, creare cartelle di cruscotti digitali e gestirle.
`Crea cartelle di rapporti`	Se i diritti di condivisione lo consentono, creare cartelle di rapporti e gestirle.
`Modifica cruscotti digitali personali`	Modificare, spostare, salvare ed eliminare i cruscotti digitali creati nelle cartelle condivise.
`Modifica rapporti personali`	Modificare, spostare, salvare ed eliminare i rapporti creati nelle cartelle condivise.
`Gestisci cruscotti digitali nelle cartelle pubbliche`	Creare, modificare, eliminare cruscotti digitali[1] e gestire la loro condivisione in tutte le cartelle cruscotti digitali pubbliche, che non includono le cartelle personali degli altri utenti. Questa autorizzazione consente agli utenti di modificare e condividere i cruscotti digitali in tutte le cartelle, incluse quelle nascoste. Essi ricevono inoltre le seguenti autorizzazioni: • `Crea e personalizza cruscotti digitali` • `Crea cartelle di cruscotti digitali` • `Modifica cruscotti digitali personali` • `Visualizza cruscotti digitali nelle cartelle pubbliche`

	([1] Per modificare un cruscotto digitale dinamico, gli utenti necessitano anche delle autorizzazioni `Gestisci cruscotti digitali dinamici` e `Visualizza cruscotti digitali team personale`.)
`Gestisci rapporti nelle cartelle pubbliche`	Creare, modificare, eliminare rapporti e gestire la loro condivisione in tutte le cartelle rapporti pubbliche, che non includono le cartelle personali degli altri utenti. Questa autorizzazione consente agli utenti di modificare e condividere i rapporti in tutte le cartelle, incluse quelle nascoste. Essi ricevono inoltre le seguenti autorizzazioni: • `Crea e personalizza rapporti` • `Crea cartelle di rapporti` • `Modifica rapporti personali` • `Visualizza rapporti nelle cartelle pubbliche`
`Visualizza cruscotti digitali nelle cartelle pubbliche`	Visualizzare i cruscotti digitali nelle cartelle cruscotti digitali pubbliche, che non includono le cartelle personali degli altri utenti.
`Visualizza rapporti nelle cartelle pubbliche`	Visualizzare i rapporti nelle cartelle rapporti pubbliche, che non includono le cartelle personali degli altri utenti.

VEDERE ANCHE:

Condivisione di una cartella dei rapporti o dei cruscotti digitali

Confronto dei livelli di accesso per le cartelle dei rapporti e dei cruscotti digitali

Consegna del rapporto

Per trasmettere le informazioni del rapporto alle persone interessate, è possibile condividere l'URL del rapporto, mettere a disposizione il rapporto per i feed Chatter o esportare i dati in un altro strumento, ad esempio Excel. È inoltre possibile impostare il rapporto in modo da eseguirlo secondo tempi prestabiliti, per consentire agli utenti di visualizzare sempre le informazioni più aggiornate.

Gli amministratori o gli utenti che dispongono dell'autorizzazione "Gestisci rapporti pubblici" e "Crea e personalizza rapporti" possono creare rapporti personalizzati che possono essere visualizzati da tutti gli utenti. Possono inoltre organizzare i rapporti creando cartelle per i rapporti personalizzati e configurando i gruppi di utenti che possono accedere alle varie cartelle.

Per rendere un rapporto pubblico, eseguirlo e fare clic su **Salva con nome**. Assegnare un nome al rapporto e scegliere una cartella di rapporti pubblici.

IN QUESTA SEZIONE:

1. Esportazione dei dati di un rapporto

   È possibile esportare i dati del rapporto in un formato riutilizzabile quando è necessario elaborarlo con uno strumento dedicato, ad esempio Microsoft Excel.

2. Esecuzione in background dei rapporti

   Eseguire i rapporti di grosse dimensioni in background in modo da poter continuare a lavorare in Salesforce senza dover attendere la visualizzazione dei risultati. Questo è un buon metodo per eseguire rapporti ricchi di dati, che in caso contrario potrebbero generare un errore di timeout a causa dell'elevato numero di risultati dei rapporti.

3. Pianificazione di rapporti

   È possibile impostare l'esecuzione automatica di un rapporto a cadenza giornaliera, settimanale o mensile e l'invio dei risultati alle persone che li devono vedere: in questo modo si evita di dover accedere al sistema e fare tutto questo manualmente.

4. Abbonamento alle notifiche sui rapporti

   È possibile abbonarsi a un rapporto per ricevere notifiche periodiche sul rapporto, quando le metriche di maggiore interesse soddisfano determinate condizioni. Impostare le condizioni che attiveranno la notifica e specificare se si desidera ricevere le notifiche tramite Salesforce1, Chatter o email.

VEDERE ANCHE:

Esportazione di un rapporto

Pianificazione dell'aggiornamento di un rapporto

Esportazione dei dati di un rapporto

È possibile esportare i dati del rapporto in un formato riutilizzabile quando è necessario elaborarlo con uno strumento dedicato, ad esempio Microsoft Excel.

Nota: Per motivi di sicurezza, Salesforce potrebbe richiedere agli utenti di superare un test di verifica CAPTCHA per poter esportare i dati dalla propria organizzazione. Questo semplice test impedisce ai programmi dannosi di accedere ai dati della propria organizzazione. Per superare il test, gli utenti devono digitare correttamente le due parole visualizzate nella sovrapposizione all'interno della casella di testo. Tenere presente che le parole immesse nella casella di testo devono essere separate da uno spazio.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per esportare rapporti:
- "Esporta rapporti"

IN QUESTA SEZIONE:

1. Esportazione di un rapporto

   Dalla scheda Rapporti, è possibile esportare dati per un rapporto selezionato in Excel o in formato delimitato da virgole.

2. Impostazioni internazionali per l'esportazione dei dati dei rapporti

   Seguono alcuni suggerimenti sull'uso del formato con valori separati da virgola e sull'utilizzo di Excel per l'esportazione dei dati dei rapporti.

Esportazione di un rapporto

Dalla scheda Rapporti, è possibile esportare dati per un rapporto selezionato in Excel o in formato delimitato da virgole.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per esportare rapporti:
- "Esporta rapporti"

1. Nella scheda Rapporti di un rapporto selezionato, fare clic su ▾ > **Esporta**.
   - Se è stata impostata l'opzione "Non salvare pagine crittografate su disco" in Internet Explorer, non è possibile visualizzare il rapporto online in Excel. È necessario salvare il rapporto esportato sul computer e aprirlo in Excel. Per modificare questa impostazione in Internet Explorer, deselezionare l'opzione "Non salvare pagine crittografate su disco" nelle Opzioni Internet.
   - I rapporti in formato unito non si possono esportare, ma è possibile scegliere un formato stampabile.
2. Impostare la `Codifica file di esportazione` per la propria lingua.
3. Impostare il `Formato file di esportazione` su Excel o separato da virgola.
4. Fare clic su **Esporta**.
5. Nella finestra di dialogo del browser, scegliere di salvare il file.

   È possibile esportare fino a un massimo di 256 colonne e 65.536 righe di dati in un rapporto.

VEDERE ANCHE:

Esecuzione in background dei rapporti
Impostazioni internazionali per l'esportazione dei dati dei rapporti
Stampa di un rapporto

Impostazioni internazionali per l'esportazione dei dati dei rapporti

Seguono alcuni suggerimenti sull'uso del formato con valori separati da virgola e sull'utilizzo di Excel per l'esportazione dei dati dei rapporti.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

Esportazione in formato csv (comma separated value)

Quando si esportano i rapporti in formato CSV (Comma Separated Values, valori separati da virgola), le impostazioni internazionali presenti nella pagina dei dettagli utente determinano il tipo di separatore di campo (delimitatore) incluso nel file esportato. Ad esempio, se le impostazioni internazionali sono Inglese (Stati Uniti), il separatore decimale è un punto ("."). Se le impostazioni internazionali sono Francese (Francia), il separatore decimale è una virgola (","). Per ignorare il separatore predefinito delle proprie impostazioni internazionali, scegliere Delimitato da virgola (non impostazioni internazionali) .csv dall'elenco a discesa `Formato file di esportazione`.

Tenere presente che Excel non visualizza il separatore di campo nel formato .csv. Se si desidera esportare in Excel rapporti in formato .csv, le impostazioni internazionali presenti in Salesforce devono corrispondere a quelle di Opzioni internazionali di Windows.

VEDERE ANCHE:

Esportazione di un rapporto
Stampa di un rapporto

Esecuzione in background dei rapporti

Eseguire i rapporti di grosse dimensioni in background in modo da poter continuare a lavorare in Salesforce senza dover attendere la visualizzazione dei risultati. Questo è un buon metodo per eseguire rapporti ricchi di dati, che in caso contrario potrebbero generare un errore di timeout a causa dell'elevato numero di risultati dei rapporti.

contattare Salesforce per attivare questa funzionalità per l'organizzazione.

I rapporti esportati in background vengono eseguiti in sequenza, uno alla volta. Pertanto, l'ultimo rapporto esportato in background viene eseguito al termine dell'esecuzione di tutti i rapporti precedentemente esportati in background.

È possibile esportare in background un numero illimitato di rapporti.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per esportare in background i rapporti:
- "Esportazione in background del rapporto"

Per visualizzare i rapporti esportati in background dagli altri utenti:
- "Esportazione in background del rapporto"

  E

  "Visualizza tutti i dati"

Per gestire i rapporti esportati in background dagli altri utenti:
- "Esportazione in background del rapporto"

  E

  "Modifica tutti i dati"

IN QUESTA SEZIONE:

1. Esportazione di un rapporto per l'esecuzione in background
   Per impostare un rapporto in modo che venga eseguito in background, è necessario esportarlo secondo una procedura specifica.
2. Visualizzazione e gestione in background dei rapporti
   Dopo aver impostato un rapporto per l'esecuzione in background, è possibile visualizzarlo e gestirlo dall'elenco delle esportazioni in background dei rapporti.

VEDERE ANCHE:

La pagina Esecuzione rapporto
Creazione di un rapporto personalizzato in modalità di accessibilità
Creazione di un rapporto
Personalizzazione dei rapporti
Opzioni della pagina di esecuzione del rapporto
Esportazione di un rapporto
Esecuzione di un rapporto

Esportazione di un rapporto per l'esecuzione in background

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per esportare in background i rapporti:
- "Esportazione in background del rapporto"

Per visualizzare i rapporti esportati in background dagli altri utenti:
- "Esportazione in background del rapporto"

  E

  "Visualizza tutti i dati"

Per gestire i rapporti esportati in background dagli altri utenti:
- "Esportazione in background del rapporto"

  E

  "Modifica tutti i dati"

Per impostare un rapporto in modo che venga eseguito in background, è necessario esportarlo secondo una procedura specifica.

1. Creare o eseguire un rapporto.
2. Fare clic su **Esporta dettagli** e scegliere **Esegui esportazione in background** dal pulsante a discesa.

   Suggerimento: Durante l'esecuzione di un rapporto esistente, fare clic su questo pulsante per evitare di attendere la visualizzazione dei risultati del rapporto.

3. Selezionare un'impostazione di codifica e un formato del file in cui esportare il rapporto.
4. Scegliere come salvare i parametri del rapporto.
   - Fare clic su `Salva revisioni` per salvare le modifiche ai parametri apportate al rapporto prima di esportarlo. Selezionando questa opzione si sovrascrivono i parametri del rapporto originale.
   - Fare clic su `Salva revisioni come copia` per creare un nuovo rapporto prima di esportarlo. Se si seleziona questa opzione, immettere un nome e una descrizione del rapporto e scegliere una cartella rapporti nella quale salvare i parametri del rapporto.

   Nota: Vengono salvati solo i parametri, non i risultati. Per visualizzare i risultati del rapporto, è necessario visualizzare i dettagli del rapporto dall'elenco delle esportazioni in background dei rapporti.

5. Fare clic su **Avvia esportazione in background**.

Al termine dell'esecuzione del rapporto e quando i risultati sono pronti per la visualizzazione, viene inviato un messaggio email all'utente con i dettagli del rapporto. È possibile scaricare i risultati del rapporto dall'elenco delle esportazioni dei rapporti. È possibile scaricare soltanto i dati per i quali si dispone delle autorizzazioni alla visualizzazione.

Nota: se le virgole non sono appropriate per le proprie impostazioni internazionali, utilizzare la tabulazione o un altro delimitatore.

Nell'ipotesi poco probabile in cui non sia possibile eseguire l'esportazione in background di un rapporto, viene inviata all'utente una notifica per email. L'esportazione in background dei rapporti può fallire per diversi motivi. Ad esempio, se tra l'esportazione del rapporto e l'inizio del processo di esportazione vengono eliminati dei campi dal rapporto, se il rapporto viene eliminato o se lo stato del tipo di rapporto personalizzato dal quale il rapporto è stato creato viene modificato su "In fase di sviluppo".

Visualizzazione e gestione in background dei rapporti

Dopo aver impostato un rapporto per l'esecuzione in background, è possibile visualizzarlo e gestirlo dall'elenco delle esportazioni in background dei rapporti.

1. Da Imposta, immettere *`Esportazioni in background del rapporto`* nella casella `Ricerca veloce`, quindi selezionare **Esportazioni in background del rapporto**.
   Viene visualizzato l'elenco delle esportazioni in background del rapporto.
2. Visualizzare i dettagli di un rapporto esportato in background, ad esempio il nome, lo stato e la posizione, facendo clic sul nome del rapporto nella colonna `Nome processo`.

Nota: Per motivi di sicurezza, Salesforce potrebbe richiedere agli utenti di superare un test di verifica CAPTCHA per poter esportare i dati dalla propria organizzazione. Questo semplice test impedisce ai programmi dannosi di accedere ai dati della propria organizzazione. Per superare il test, gli utenti devono digitare correttamente le due parole visualizzate nella sovrapposizione all'interno della casella di testo. Tenere presente che le parole immesse nella casella di testo devono essere separate da uno spazio.

3. Fare clic su **Annulla** o su **Canc** accanto al nome di un rapporto per eliminare un'esportazione in sospeso o per eliminare un rapporto dall'elenco delle esportazioni in background dei rapporti.

   al termine dell'esecuzione di un rapporto esportato in background, il rapporto è disponibile per la visualizzazione nell'elenco delle esportazioni in background dei rapporti per 48 ore. Dopo 48 ore, il rapporto viene eliminato automaticamente.

   Importante: I rapporti eliminati dall'elenco delle esportazioni in background dei rapporti vengono eliminati in modo definitivo e *non* spostati nel Cestino.

4. Fare clic su **Aggiorna elenco** per visualizzare i rapporti che sono stati esportati in background da quando si è iniziato a visualizzare l'elenco delle esportazioni in background dei rapporti.

Pianificazione di rapporti

È possibile impostare l'esecuzione automatica di un rapporto a cadenza giornaliera, settimanale o mensile e l'invio dei risultati alle persone che li devono vedere: in questo modo si evita di dover accedere al sistema e fare tutto questo manualmente.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per pianificare i rapporti:
- "Pianifica rapporti"

IN QUESTA SEZIONE:

1. Pianificazione dell'aggiornamento di un rapporto
   Pianificare l'esecuzione giornaliera, settimanale o mensile di un rapporto. Il rapporto può essere inviato per email in formato HTML agli utenti dell'organizzazione.
2. Visualizzazione della pianificazione di un rapporto
   Visualizzare la pianificazione di un rapporto nella pagina Pianificazione rapporto o dalla scheda Rapporti. Visualizzare tutte le pianificazioni di rapporti dell'organizzazione nella sezione Imposta.
3. Gestione della pianificazione di un rapporto
   Nella pagina Pianificazione rapporto è possibile creare, cambiare, visualizzare o eliminare un rapporto pianificato.
4. Modifica della pianificazione di un rapporto
   Nella pagina Pianificazione rapporto è possibile modificare un rapporto già pianificato.
5. Eliminazione della pianificazione di un rapporto
   Selezionare un rapporto pianificato e annullarne la pianificazione per eliminare l'esecuzione pianificata.

6. Suggerimenti sulla pianificazione dei rapporti
   Seguono alcuni suggerimenti in merito a tempistiche, limiti e notifiche tramite email durante la pianificazione di un rapporto.

VEDERE ANCHE:

Pianificazione dell'aggiornamento di un rapporto
Modifica della pianificazione di un rapporto
Eliminazione della pianificazione di un rapporto
Gestione della pianificazione di un rapporto
Suggerimenti sulla pianificazione dei rapporti
Visualizzazione della pianificazione di un rapporto
Abbonamento alle notifiche sui rapporti

Pianificazione dell'aggiornamento di un rapporto

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per pianificare i rapporti:
- "Pianifica rapporti"

Pianificare l'esecuzione giornaliera, settimanale o mensile di un rapporto. Il rapporto può essere inviato per email in formato HTML agli utenti dell'organizzazione.

1. Nella scheda Rapporti, fare clic sul nome di un rapporto.
2. Fare clic su **Pianifica esecuzioni future** dal menu a discesa **Esegui rapporto**.

   Se si sta creando un nuovo rapporto, viene richiesto di salvarlo in una cartella prima della pianificazione. Se la cartella del rapporto è condivisa con un gruppo è possibile pianificare il rapporto solo per l'intero gruppo. Per pianificare il rapporto per un singolo membro del gruppo, condividere la cartella del rapporto con quel membro.
3. Nella pagina Pianificazione rapporto, specificare un utente in esecuzione che abbia accesso alla cartella in cui è archiviato il rapporto.

   Il livello di accesso dell'utente in esecuzione determina ciò che gli altri utenti (compresi quelli del portale) vedono quando ricevono i risultati di esecuzione del rapporto pianificato. Per specificare un utente in esecuzione diverso da se stessi occorre disporre dell'autorizzazione "Visualizza tutti i dati".

    Nota: se l'utente in esecuzione diventa inattivo, il rapporto non viene eseguito. Salesforce invia una email di notifica per attivare l'utente, per eliminare la pianificazione del rapporto o per designare come utente in esecuzione un utente attivo. Salesforce invia la notifica agli utenti dotati di autorizzazione "Gestisci utenti", "Modifica tutti i dati" e "Gestisci fatturazione". Se nessuno degli utenti dispone di tutte queste autorizzazioni, Salesforce invia la notifica agli utenti dotati di autorizzazione "Gestisci utenti" e "Modifica tutti i dati".
4. Selezionare un'impostazione email.

Selezionare	Per
`A me`	Inviare il rapporto all'indirizzo email specificato nel proprio profilo utente.
`A me e/o ad altri...`	Inviare il rapporto per email ad altri utenti.

I rapporti possono essere inviati soltanto agli indirizzi email inclusi nei record utente Salesforce. Quando gli utenti del portale ricevono i rapporti tramite email, visualizzano gli stessi dati dell'utente in esecuzione specificato nella pianificazione del rapporto. Se esistono

informazioni che si preferisce non condividere, pianificare il rapporto in modo da eseguirlo con un utente del portale come utente in esecuzione.

> **Nota:** Gli utenti del portale ricevono le notifiche email di aggiornamento di rapporti e cruscotti digitali quando è abilitata l'opzione `Consenti invio di rapporti e cruscotti digitali agli utenti del portale`.

5. Impostare la frequenza, la durata e l'ora di esecuzione del rapporto:
   - Nel campo `Frequenza`, selezionare `Giornaliera`, `Settimanale` o `Mensile`, quindi perfezionare i criteri di frequenza.
   - Utilizzando i campi `Inizio` e `Fine`, specificare le date durante le quali si desidera pianificare il rapporto. Per immettere la data corrente fare clic sul link che visualizza la data.
   - Accanto a `Ora iniziale preferita`, fare clic su **Trova opzioni disponibili...** per scegliere un'ora di inizio.

   L'orario di inizio preferito potrebbe non essere disponibile se altri utenti hanno già selezionato lo stesso orario per pianificare un rapporto.

6. Fare clic su **Salva pianificazione rapporto**. È possibile:

Scegliere	Per
Salva modifiche al rapporto con questa pianificazione	Salvare sia la pianificazione del rapporto sia le modifiche apportate al rapporto.
Scarta modifiche al rapporto	Salvare solo la pianificazione. Le modifiche apportate al rapporto vengono eliminate.

I destinatari dei rapporti possono fare clic sul nome del rapporto nei rapporti inviati per email per accedere a Salesforce e visualizzare il rapporto direttamente.

VEDERE ANCHE:

Gestione della pianificazione di un rapporto

Esecuzione di un rapporto

Visualizzazione della pianificazione di un rapporto

Visualizzare la pianificazione di un rapporto nella pagina Pianificazione rapporto o dalla scheda Rapporti. Visualizzare tutte le pianificazioni di rapporti dell'organizzazione nella sezione Imposta.

- Per visualizzare la pianificazione di un rapporto nella scheda Rapporti, passare il mouse su ✔ nella colonna della pianificazione .

  In questo modo viene visualizzata la frequenza e la data dell'esecuzione successiva.

  Gli utenti che non dispongono dell'autorizzazione "Pianifica rapporti" non possono visualizzare questa icona e le relative informazioni.

- Per visualizzare la pianificazione dell'esecuzione di un rapporto nella pagina Pianificazione rapporto:
  1. Fare clic sul nome di un rapporto pianificato nella scheda Rapporti.
  2. Fare clic su **Pianifica esecuzioni future** dal menu a discesa **Esegui rapporto**.
- Per visualizzare tutti i rapporti pianificati della propria organizzazione, da Imposta immettere *`Processi pianificati`* nella casella `Ricerca veloce`, quindi selezionare **Processi pianificati**.

  Solo gli utenti che dispongono dell'autorizzazione "Visualizza impostazione e configurazione" possono visualizzare queste informazioni.

VEDERE ANCHE:

Gestione della pianificazione di un rapporto

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per pianificare i rapporti:
- "Pianifica rapporti"

Per visualizzare tutti i rapporti pianificati dell'organizzazione:
- "Visualizza impostazione e configurazione"

Gestione della pianificazione di un rapporto

Nella pagina Pianificazione rapporto è possibile creare, cambiare, visualizzare o eliminare un rapporto pianificato.

Nella pagina Pianificazione rapporto è possibile:

- Pianificare l'esecuzione futura di un rapporto nuovo o esistente e fare in modo che i risultati vengano inviati ad altri tramite email.
- Modificare la pianificazione di un rapporto pianificato in precedenza.
- Visualizzare i processi pianificati per tutti i rapporti dell'organizzazione oppure visualizzare la pianificazione solo di un rapporto selezionato.
- Eliminare un'esecuzione pianificata per un rapporto selezionato.

Possono essere disponibili per l'acquisto rapporti pianificati aggiuntivi.

VEDERE ANCHE:

Pianificazione dell'aggiornamento di un rapporto

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per pianificare i rapporti:
- "Pianifica rapporti"

Per eliminare l'esecuzione di un rapporto pianificato:
- "Modifica tutti i dati"

Modifica della pianificazione di un rapporto

Nella pagina Pianificazione rapporto è possibile modificare un rapporto già pianificato.

1. Nella scheda Rapporti, fare clic sul nome del rapporto pianificato.
2. Fare clic su **Pianifica esecuzioni future** dal menu a discesa **Esegui rapporto**.
3. Apportare le modifiche desiderate nella pagina Pianificazione rapporto.
4. Fare clic su **Salva pianificazione rapporto**.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per pianificare i rapporti:
- "Pianifica rapporti"

VEDERE ANCHE:

Gestione della pianificazione di un rapporto

Eliminazione della pianificazione di un rapporto

Selezionare un rapporto pianificato e annullarne la pianificazione per eliminare l'esecuzione pianificata.

1. Nella scheda Rapporti, fare clic sul nome del rapporto pianificato.
2. Fare clic su **Pianifica esecuzioni future** dal menu a discesa **Esegui rapporto**.
3. Fare clic su **Annulla pianificazione rapporto**.

   La pianificazione di esecuzione del rapporto viene annullata e *non* inviata al Cestino.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per pianificare i rapporti:
- "Pianifica rapporti"

Per eliminare l'esecuzione di un rapporto pianificato:
- "Modifica tutti i dati"

VEDERE ANCHE:

Gestione della pianificazione di un rapporto

Suggerimenti sulla pianificazione dei rapporti

Seguono alcuni suggerimenti in merito a tempistiche, limiti e notifiche tramite email durante la pianificazione di un rapporto.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

Pianificazione delle esecuzioni di rapporti

- Nella scheda Rapporti, passare il mouse su ✔ nella colonna della pianificazione ( ) per visualizzare la pianificazione di un rapporto. Tenere presente che gli utenti che non dispongono dell'autorizzazione "Pianifica rapporti" non possono visualizzare questa icona e le relative informazioni.
- Non è possibile creare pianificazioni per i rapporti uniti.
- L'organizzazione ha un limite massimo di 200 rapporti pianificati. I limiti giornalieri sono diversi a seconda delle versioni. Possono essere disponibili per l'acquisto rapporti pianificati aggiuntivi.
- I rapporti pianificati vengono eseguiti nel fuso orario dell'utente che pianifica il rapporto. Ad esempio, se il campo `Fuso orario` nel record utente è impostato sull'ora standard del Pacifico e si pianifica l'esecuzione di un rapporto ogni giorno alle 14:00, il rapporto verrà eseguito ogni giorno tra le 14:00 e le 14.29 dell'ora standard del Pacifico.
- Se si visualizza e si salva una pianificazione in un fuso orario diverso da quello in cui è stata precedentemente pianificata, l'intervallo di tempo potrebbe cambiare.
- Se si pianifica l'esecuzione di un rapporto in un giorno specifico di ogni mese, il rapporto verrà eseguito solo nei mesi in cui esiste quello specifico giorno. Ad esempio, se si pianifica l'esecuzione di un rapporto il 31 di ogni mese, il rapporto verrà eseguito solo nei mesi di 31 giorni. Per eseguire un rapporto l'ultimo giorno di ogni mese, scegliere l'ultima voce dall'elenco a discesa `Il giorno di ogni mese`.
- Il rapporto viene eseguito nei 30 minuti che seguono l'ora selezionata in `Ora iniziale preferita`. Ad esempio, se si seleziona 14:00 come ora iniziale preferita, il rapporto può venire eseguito a qualsiasi ora tra le 14:00 e le 14:29, a seconda di quanti altri rapporti sono stati pianificati per l'esecuzione allo stesso orario.
- La cronologia dell'itinerario di controllo non tiene traccia della pianificazione dei rapporti.

Invio tramite email di rapporti pianificati

- I rapporti inviati tramite email non includono grafici. Per inviare per email un grafico del rapporto, creare un cruscotto digitale e pianificare un aggiornamento del cruscotto digitale.
- I rapporti mostrano solo i primi 2000 record (come in un browser).
- Limite di Outlook 2007: i messaggi email dei rapporti contenenti tabelle di larghezza superiore a 56 cm o con più di 63 colonne potrebbero non essere visualizzati correttamente.
- Le dimensioni massime dei rapporti inviati per email sono di 10 MB. Per ridurre la quantità di dati del rapporto, provare le seguenti tecniche:
  - Eseguire il filtraggio sui propri record anziché su tutti i record.
  - Limitare l'ambito dei dati a un intervallo di dati specifico.
  - Escludere colonne inutili dal rapporto.
  - Nascondere i dettagli del rapporto.

VEDERE ANCHE:

Pianificazione dell'aggiornamento di un cruscotto digitale

Gestione della pianificazione di un rapporto

Abbonamento alle notifiche sui rapporti

È possibile abbonarsi a un rapporto per ricevere notifiche periodiche sul rapporto, quando le metriche di maggiore interesse soddisfano determinate condizioni. Impostare le condizioni che attiveranno la notifica e specificare se si desidera ricevere le notifiche tramite Salesforce1, Chatter o email.

Ad esempio, è possibile abbonarsi a un rapporto sui problemi aperti ed essere notificati ogni mattino se vi sono più di 20 problemi aperti. È possibile abbonarsi alle notifiche per un massimo di cinque rapporti.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per abbonarsi ai rapporti:
- "Esegui rapporti"

Per abilitare o disabilitare gli abbonamenti alle notifiche sui rapporti:
- "Personalizza applicazione"

 Nota: le notifiche sui rapporti non compaiono come opzione disponibile per i rapporti non salvati. Salvare il rapporto prima di abbonarvisi.

Le Notifiche personali sui rapporti non sono collegate alla funzione di pianificazione delle esecuzioni future, che consente di inviare rapporti tramite email a orari specifici senza indicare alcuna condizione. Per pianificare l'invio di rapporti tramite email, selezionare **Pianifica esecuzioni future** dal menu a discesa Esegui rapporto.

1. Nella pagina Esegui rapporto, fare clic su **Abbonati**.
2. Nella pagina Abbonamento al rapporto, scegliere se ricevere notifiche ogni volta che vengono soddisfatte le condizioni, oppure solo la prima volta.
3. Specificare ogni condizione in tre parti: aggregazione, operatore, valore.

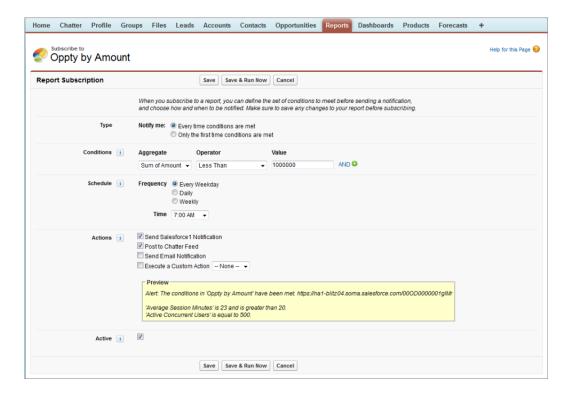
   Ad esempio, le notifiche potrebbero essere attivate ogni volta che la somma dell'ammontare è inferiore a 1 milione di €.

   - L'aggregazione è la metrica alla base della condizione. Può essere Numero record, Media ammontare, Valore minimo ammontare, Valore massimo ammontare o Somma di ammontare.
   - L'operatore costituisce la base per il confronto, ad esempio Uguale, Non uguale, Maggiore di e così via.
   - Il valore è il numero con cui si desidera confrontare l'aggregazione.

   Le condizioni vengono valutate al momento dell'esecuzione del rapporto, e l'invio delle notifiche avviene se sono soddisfatte tutte le condizioni (fino a cinque condizioni per rapporto).
4. Pianificare la frequenza (ogni giorno infrasettimanale, quotidianamente o settimanalmente) e il momento in cui valutare se le condizioni sono soddisfatte.

   Ad esempio, il rapporto può essere eseguito ogni giorno infrasettimanale alle 7:00.
5. Selezionare uno o più tipi di notifica.
   - Invia una notifica all'interno dell'applicazione Salesforce1
   - Pubblica in Chatter
   - Invia una notifica tramite email
   - Esegui un'azione Apex personalizzata, ad esempio la creazione di operazioni o l'inoltro di casi al livello superiore

     Per ulteriori informazioni su come sviluppare una classe Apex personalizzata, vedere il manuale *Force.com Apex Code Developer's Guide*.
6. Se si è pronti per iniziare a ricevere le notifiche, verificare che l'abbonamento sia attivo.
7. Fare clic su **Salva** per pianificare le notifiche.

Esempio: Un rapporto è pianificato per l'esecuzione ogni giorno infrasettimanale alle 7.00. Se la somma dell'ammontare è inferiore a 1.000.000, viene inviata una notifica Salesforce1 e viene inviato un post Chatter.

VEDERE ANCHE:

Pianificazione di rapporti

Panoramica sui grafici dei rapporti incorporati

In genere, gli utenti devono accedere alla scheda Rapporti per trovare i dati. È possibile invece fornire loro informazioni preziose direttamente nelle pagine che visitano spesso: è sufficiente incorporare grafici di rapporti nelle pagine dei dettagli degli oggetti standard o personalizzati. Quando vedono i grafici nelle pagine, gli utenti sono in grado di prendere decisioni basate sui dati contestualizzati che compaiono nella pagina, senza doverli cercare altrove. Ad esempio, un record opportunità mostrerà i dati importanti direttamente nella sua pagina dei dettagli.

IN QUESTA SEZIONE:

1. Esempio di grafici di rapporti nella pagina di un account

   In questo esempio abbiamo incorporato due grafici di rapporti nella pagina di un account importante che mostrano le trattative in corso di realizzazione e i casi di assistenza aperti per quell'account. Da un esame dei grafici, il responsabile account può giudicare rapidamente l'attività e lo stato dell'account.

2. Aggiunta del grafico di un rapporto a un layout di pagina

   Per incorporare il grafico di un rapporto nelle pagine degli oggetti standard o personalizzati, modificare il layout di pagina dell'oggetto con l'editor di layout di pagina ottimizzato e quindi aggiungere il grafico.

3. Personalizzare il grafico di un rapporto in un layout di pagina

   Dopo avere aggiunto il grafico di un rapporto a una pagina è possibile personalizzarlo nella casella di controllo Proprietà del grafico nell'editor di layout di pagina.

4. Limiti per i grafici dei rapporti nelle pagine

   Quando si incorporano dei grafici nelle pagine dei dettagli, tenere presenti i limiti seguenti.

Esempio di grafici di rapporti nella pagina di un account

In questo esempio abbiamo incorporato due grafici di rapporti nella pagina di un account importante che mostrano le trattative in corso di realizzazione e i casi di assistenza aperti per quell'account. Da un esame dei grafici, il responsabile account può giudicare rapidamente l'attività e lo stato dell'account.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

Grafici di rapporti nella pagina di un account

1. Il grafico delle opportunità in corso di realizzazione mostra le opportunità per l'account in varie fasi, tra cui due che sono state conseguite. Il responsabile account può passare il mouse sopra il grafico per visualizzare il valore delle singole opportunità (i valori sono evidenziati se per il grafico del rapporto origine è abilitato l'effetto di attivazione). Può fare clic sul grafico, accedere al rapporto e visualizzare ulteriori dettagli relativi a queste opportunità.
2. Dai grafici relativi ai casi aperti, il responsabile può vedere che sono presenti un paio di problemi di assistenza non risolti per quell'account. Può fare clic sul grafico, visualizzare i dettagli dei casi nel rapporto e seguire i successivi sviluppi con i tecnici dell'assistenza per risolvere i problemi prima di un'importante riunione con il cliente.

Aggiunta del grafico di un rapporto a un layout di pagina

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per visualizzare i layout di pagina:
- "Visualizza impostazione"

Per modificare i layout di pagina:
- "Personalizza applicazione"

Per incorporare il grafico di un rapporto nelle pagine degli oggetti standard o personalizzati, modificare il layout di pagina dell'oggetto con l'editor di layout di pagina ottimizzato e quindi aggiungere il grafico.

Prima di aggiungere un grafico, controllare che:

- Il relativo rapporto origine sia in una cartella condivisa con gli utenti che devono accedere al grafico. I rapporti presenti nelle cartelle dei rapporti personali non siano disponibili per l'aggiunta a una pagina.
- Il formato del rapporto origine sia di riepilogo o a matrice.
- Il rapporto origine contenga un grafico.

1. Accedere all'editor di layout di pagina dell'oggetto in cui si deve inserire il grafico.
2. Fare clic su **Modifica** accanto al layout di pagina.
3. Fare clic su **Grafici del rapporto**.

4. Nella casella Ricerca veloce, digitare il nome del rapporto e fare clic su [icona] per trovare e selezionare il grafico del rapporto.
   Nella tavolozza Grafici del rapporto è possibile sfogliare fino a 200 rapporti visualizzati di recente in base al tipo di grafico.
5. Trascinare il grafico in una sezione nuova o esistente del layout.
6. Fare clic su [icona] nel grafico per personalizzarlo.
7. Fare clic su **Salva**.
   L'opzione **Anteprima come** non è disponibile per i grafici dei rapporti.

VEDERE ANCHE:

Personalizzare il grafico di un rapporto in un layout di pagina

Esempio di grafici di rapporti nella pagina di un account

Limiti per i grafici dei rapporti nelle pagine

Personalizzare il grafico di un rapporto in un layout di pagina

Dopo avere aggiunto il grafico di un rapporto a una pagina è possibile personalizzarlo nella casella di controllo Proprietà del grafico nell'editor di layout di pagina.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per visualizzare i layout di pagina:
- "Visualizza impostazione"

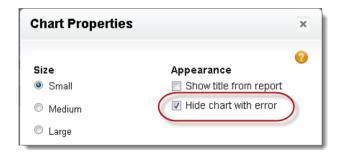
Per modificare i layout di pagina:
- "Personalizza applicazione"

IN QUESTA SEZIONE:

1. Nascondere un grafico che visualizza un errore in un rapporto
   Talvolta, per un motivo qualsiasi, un grafico può visualizzare un errore al posto dei dati nella pagina dei dettagli. Dal momento che un grafico con un errore non è particolarmente utile, è possibile nasconderlo agli utenti.
2. Filtrare i grafici di un rapporto per mostrare i dati relativi a una determinata pagina
   Di solito i grafici vengono filtrati in modo da mostrare i dati pertinenti quando il tipo di rapporto del grafico ha un campo ID corrispondente per il record, ad esempio ID account per un record account. In alcuni casi invece i grafici mostrano i dati non filtrati. È possibile però impostare un grafico in modo che i dati vengano filtrati se il tipo di rapporto che lo contiene ha una relazione di ricerca con il campo ID corrispondente.
3. Aggiornamento dei dati dei grafici di un rapporto
   Di norma, i grafici aggiornano i dati ogni 24 ore. È possibile tuttavia modificare un grafico in modo che si aggiorni ogni volta che qualcuno apre la pagina in cui si trova. L'opzione di aggiornamento è presente nella finestra di dialogo Proprietà del grafico dell'editor di layout di pagina. È comunque meglio aggiornare il grafico quotidianamente anziché selezionare questa opzione, perché gli utenti raggiungeranno in fretta il limite degli aggiornamenti o dovranno attendere che l'aggiornamento sia completato per poter visualizzare i dati del grafico.

Nascondere un grafico che visualizza un errore in un rapporto

Talvolta, per un motivo qualsiasi, un grafico può visualizzare un errore al posto dei dati nella pagina dei dettagli. Dal momento che un grafico con un errore non è particolarmente utile, è possibile nasconderlo agli utenti.

Per nascondere un grafico di questo tipo, selezionare **Nascondi grafico con errore** dalla finestra di dialogo Proprietà del grafico nell'editor di layout di pagina.

Un grafico può visualizzare un errore in una pagina per uno o più dei motivi seguenti.

- L'utente non è autorizzato ad accedere al campo utilizzato per filtrare.
- L'utente non è autorizzato ad accedere alla cartella del rapporto.
- Il grafico è stato eliminato dal rapporto.
- La definizione del rapporto è cambiata.
- Il rapporto stesso non è più disponibile.

Filtrare i grafici di un rapporto per mostrare i dati relativi a una determinata pagina

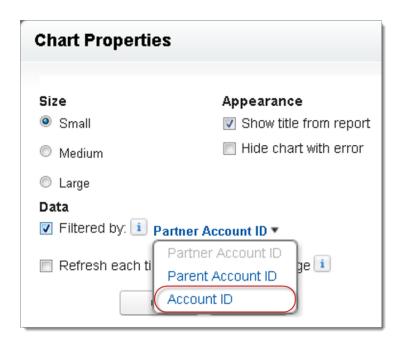
Di solito i grafici vengono filtrati in modo da mostrare i dati pertinenti quando il tipo di rapporto del grafico ha un campo ID corrispondente per il record, ad esempio ID account per un record account. In alcuni casi invece i grafici mostrano i dati non filtrati. È possibile però impostare un grafico in modo che i dati vengano filtrati se il tipo di rapporto che lo contiene ha una relazione di ricerca con il campo ID corrispondente.

Rendere filtrabile un grafico

Quando il tipo di rapporto del grafico non ha un campo ID corrispondente per il record, il grafico non viene filtrato ma mostra tutti i dati.

Il grafico di un rapporto sui casi aperti mostra le informazioni relative a tutti gli account di un record account. Per rendere filtrabile questo grafico, modificare il layout del tipo di rapporto personalizzato dei casi del grafico e aggiungere il campo `ID account` tramite ricerca. A questo punto, quando si visualizza un record account, il grafico viene filtrato.

Scegliere un filtro pertinente

A volte, quando sono disponibili più campi ID per filtrare, è possibile che il grafico non contenga alcun dato. In situazioni di questo tipo, selezionare l'ID più pertinente dal menu a discesa **Filtrato per** nella casella di controllo Proprietà del grafico. Filtrare un grafico relativo alle opportunità aperte nei record account per `ID account partner` non è granché utile. Tuttavia, è possibile modificare le proprietà del grafico e scegliere `ID account` dal menu a discesa per filtrare in base al record account.

 Nota: I grafici non si possono filtrare per mostrare i dati pertinenti se il rapporto origine ha raggiunto il limite di 20 filtri di campo.

Aggiornamento dei dati dei grafici di un rapporto

Di norma, i grafici aggiornano i dati ogni 24 ore. È possibile tuttavia modificare un grafico in modo che si aggiorni ogni volta che qualcuno apre la pagina in cui si trova. L'opzione di aggiornamento è presente nella finestra di dialogo Proprietà del grafico dell'editor di layout di pagina. È comunque meglio aggiornare il grafico quotidianamente anziché selezionare questa opzione, perché gli utenti raggiungeranno in fretta il limite degli aggiornamenti o dovranno attendere che l'aggiornamento sia completato per poter visualizzare i dati del grafico.

Aggiornamento quotidiano

I grafici aggiornano i dati ogni 24 ore. Se in questo arco di tempo gli utenti vogliono vedere i dati più aggiornati, possono fare clic su **Aggiorna** nel grafico.

Aggiornamento quando un utente apre la pagina

Per modificare il normale aggiornamento di un grafico, selezionare **Aggiorna ogni volta che un utente apre la pagina** nella finestra di dialogo Proprietà del grafico dell'editor di layout di pagina. Questa opzione aggiorna il grafico ogni volta che qualcuno apre la pagina in cui si trova il grafico. La selezione di questa opzione è sconsigliata per due motivi.

- Si rischia di raggiungere più rapidamente il limite degli aggiornamenti consentiti per il grafico. Gli aggiornamenti contano ai fini del raggiungimento del limite orario dei singoli utenti e organizzazioni.
- Per i rapporti che impiegano più tempo nell'esecuzione, la selezione di questa opzione può costringere gli utenti ad attendere per visualizzare i dati del grafico.

Limiti per i grafici dei rapporti nelle pagine

Quando si incorporano dei grafici nelle pagine dei dettagli, tenere presenti i limiti seguenti.

- Si possono inserire due grafici di rapporti in ogni pagina.
- I grafici dei rapporti si possono inserire solo dall'editor di layout di pagina ottimizzato. La mini visualizzazione console e l'editor di layout di pagina originale non sono supportati.
- Nelle pagine dei dettagli, gli utenti possono aggiornare fino a 100 grafici di rapporti ogni 60 minuti.
- L'organizzazione può aggiornare fino a 3000 grafici di rapporti ogni 60 minuti.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

VEDERE ANCHE:

Aggiunta del grafico di un rapporto a un layout di pagina
Esempio di grafici di rapporti nella pagina di un account

Organizzazione dei rapporti

Per avere sempre i rapporti a portata di mano, ordinarli in cartelle ed eliminare i rapporti inutilizzati. Se si dispone di una grande quantità di rapporti, è possibile utilizzare il campo di ricerca per trovare quello desiderato.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

IN QUESTA SEZIONE:

1. Tenere le cartelle dei rapporti preferiti in vista
   Bloccare le cartelle dei rapporti e cruscotti digitali più utilizzati nella parte superiore dell'elenco delle cartelle in modo che non sia necessario scorrere l'elenco ad ogni utilizzo.
2. Nascondere i tipi di rapporto non utilizzati
   Se agli utenti occorre solo un sottoinsieme dei tipi di rapporto standard disponibili, è possibile nascondere quelli che non servono.
3. Spostamento di un rapporto o cruscotto digitale tra cartelle
   È buona norma organizzare i rapporti e i cruscotti digitali in cartelle che rispecchino la loro funzione e il pubblico a cui sono diretti. I rapporti e i cruscotti digitali si possono trascinare da una cartella e rilasciare in un'altra.

4. Eliminazione di un rapporto
   Un rapporto selezionato può essere eliminato dalla scheda Rapporti oppure dalla sua pagina di esecuzione.

Tenere le cartelle dei rapporti preferiti in vista

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile in: **tutte** le versioni

Bloccare le cartelle dei rapporti e cruscotti digitali più utilizzati nella parte superiore dell'elenco delle cartelle in modo che non sia necessario scorrere l'elenco ad ogni utilizzo.

1. Nell'elenco delle cartelle dei rapporti e cruscotti digitali, passare il mouse su una qualsiasi cartella e fare clic sull'icona .

2. Selezionare **Blocca in alto**.
   La cartella viene spostata all'inizio dell'elenco delle cartelle.

Ogni nuova cartella che viene bloccata viene spostata all'inizio dell'elenco, sopra le eventuali altre cartelle già bloccate. Per spostare una cartella bloccata nuovamente al primo posto, è sufficiente bloccarla di nuovo.

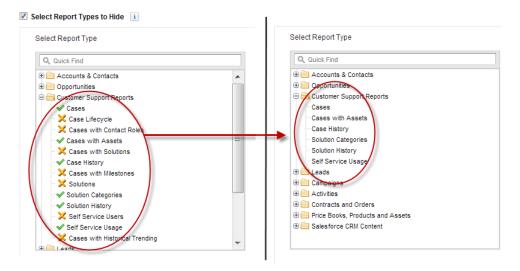
Nascondere i tipi di rapporto non utilizzati

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

Se agli utenti occorre solo un sottoinsieme dei tipi di rapporto standard disponibili, è possibile nascondere quelli che non servono.

1. Nella scheda Rapporti, fare clic su **Nuovo rapporto**.
2. Selezionare **Seleziona tipi di rapporto da nascondere**.
   Il segno di spunta verde accanto a un rapporto indica che è visibile per chiunque.
3. Per nascondere il tipo di rapporto, fare clic sul segno di spunta per trasformarlo in una X.

I tipi di rapporto nascosti non sono visualizzati quando si utilizza la casella di ricerca nella pagina Crea nuovo rapporto.

Se si nascondono tutti i tipi di rapporto contenuti in una cartella viene nascosta anche la cartella. Tuttavia, se in seguito si rende nuovamente visibile il tipo di rapporto nella finestra di dialogo "Seleziona tipi di rapporto da nascondere", la cartella sarà nuovamente visibile.

Spostamento di un rapporto o cruscotto digitale tra cartelle

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per visualizzare la scheda Rapporti:

- "Esegui rapporti"

È buona norma organizzare i rapporti e i cruscotti digitali in cartelle che rispecchino la loro funzione e il pubblico a cui sono diretti. I rapporti e i cruscotti digitali si possono trascinare da una cartella e rilasciare in un'altra.

 Nota: È necessario modificare l'accesso alle cartelle prima di spostare gli elementi tra di esse. Lo spostamento degli elementi mediante il trascinamento e rilascio non è supportato in modalità di accessibilità.

Per spostare un rapporto o un cruscotto digitale da una cartella a un'altra, trascinarlo dalla visualizzazione elenco nella cartella di un rapporto o di un cruscotto digitale nel riquadro Cartelle.

1. Nella visualizzazione elenco della scheda Rapporti, fare clic su un elemento e tenere premuto il pulsante del mouse.
2. Trascinare l'elemento nella sua cartella di destinazione nel riquadro Cartelle.

   Mentre si trascina un elemento sopra una cartella, un segno di spunta verde (1) indica che l'elemento può essere spostato nella cartella selezionata. Al contrario, un'icona rossa ( ) significa che non è possibile spostare l'elemento in una cartella selezionata.

   Quando si spostano elementi, tenere presente quanto segue:

   - Trascinare un elemento alla volta.
   - Non è possibile spostare elementi dai pacchetti AppExchange installati o da cartelle dei rapporti standard in altre cartelle.
   - Spostare i rapporti nelle cartelle dei rapporti e i cruscotti digitali nelle cartelle dei cruscotti digitali.

Eliminazione di un rapporto

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per eliminare i rapporti dalla cartella Rapporti personalizzati personali:

- "Crea e personalizza rapporti"

Per eliminare i rapporti dalle cartelle pubbliche:

- "Gestisci rapporti pubblici"

Un rapporto selezionato può essere eliminato dalla scheda Rapporti oppure dalla sua pagina di esecuzione.

1. Per eliminare un rapporto, utilizzare uno dei due metodi seguenti:

Opzione	Descrizione
Per eliminare dalla scheda Rapporti	Accanto al rapporto, fare clic su ▼ > **Elimina**.
Per eliminare dalla pagina di esecuzione del rapporto	Fare clic su **Elimina**.

2. Fare clic su **OK**.

   I rapporti eliminati vengono spostati nel Cestino. Non è possibile eliminare i rapporti contenuti nelle cartelle personali altrui. Analogamente, non è possibile eliminare i rapporti utilizzati da componenti di cruscotti digitali o da istantanee del rapporto a meno che non venga prima eliminato il componente del cruscotto digitale o l'istantanea del rapporto.

VEDERE ANCHE:

La pagina Esecuzione rapporto

Limiti rapporti

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

Durante la generazione di rapporti con i dati di Salesforce, tenere presenti i limiti, le restrizioni e le differenze che esistono fra i rapporti in Lightning Experience e in Salesforce Classic.

Limiti dei rapporti e dei cruscotti digitali Salesforce

Funzione	Versione Personal Edition	Contact Manager	Versione Group Edition	Versione Professional Edition	Versione Enterprise Edition	Versioni Unlimited Edition e Performance Edition	Versione Developer Edition
Filtri dei campi per rapporto[1]	20	20	20	20	20	20	20
Formule per rapporto	5	5	5	5	5	5	5
Rapporti pianificati I rapporti inviati tramite email possono essere al massimo 10 MB.	N/D	N/D	N/D	Uno all'ora[2] (solo orari di	Uno all'ora[2]	Due all'ora[2]	Uno all'ora[2] (solo orari di attività ridotta[3])

Funzione	Versione Personal Edition	Contact Manager	Versione Group Edition	Versione Professional Edition	Versione Enterprise Edition	Versioni Unlimited Edition e Performance Edition	Versione Developer Edition
				attività ridotta[3]) (gli orari di inizio preferiti sono limitati a tre e l'impostazione non può essere modificata)			(gli orari di inizio preferiti sono limitati a tre e l'impostazione non può essere modificata)
Filtri del cruscotto digitale	N/D	N/D	N/D	Tre per cruscotto digitale	Tre per cruscotto digitale	Tre per cruscotto digitale	Tre per cruscotto digitale
Cruscotti digitali dinamici	N/D	N/D	N/D	N/D	Un massimo di cinque per organizzazione	Un massimo di dieci per organizzazione	Un massimo di tre per organizzazione
Aggiornamenti pianificati dei cruscotti digitali	N/D	N/D	N/D	N/D	Uno all'ora[2]	Due all'ora[2]	N/D
Tipi di rapporto personalizzato (I limiti valgono per tutti i tipi di rapporto personalizzato indipendentemente dallo stato di sviluppo.)	N/D	N/D	N/D	50	200	2.000	400
Istantanee del rapporto	N/D	N/D	N/D	Uno all'ora[2] (solo orari di attività ridotta[3]) (gli orari di inizio preferiti sono limitati a uno al giorno e l'impostazione non può essere modificata)	Uno all'ora[2]	Due all'ora[2]	Uno all'ora[2] (solo orari di attività ridotta[3]) (gli orari di inizio preferiti sono limitati a uno al giorno e l'impostazione non può essere modificata)

[1] Questi limiti valgono per il Generatore di rapporti. Se si sta utilizzando la creazione guidata rapporti, il limite è 10.

[2] Fino a un massimo possibile di 200 in totale.

[3] Gli orari di attività ridotta sono tra le 18 e le 3 (ora locale).

Salesforce conserva i dati cronologici relativi ai tre mesi precedenti oltre a quelli del mese corrente.

I seguenti limiti per i rapporti e i cruscotti digitali di Salesforce sono validi per tutte le versioni supportate.

Limiti rapporti

- L'anteprima del Generatore di rapporti visualizza un massimo di 20 righe per i rapporti di riepilogo e a matrice e 50 righe per i rapporti tabulari.
- Un grafico non può includere più di 250 gruppi o 4.000 valori. Se viene visualizzato un messaggio di errore che informa che il grafico presenta troppi gruppi o valori da tracciare, impostare i filtri del rapporto in modo da ridurre il numero. Nei grafici combinati, tutti i gruppi e i valori vengono conteggiati nel totale.
- I rapporti visualizzano al massimo 2.000 righe. Per visualizzare tutte le righe, esportare il rapporto in Excel o utilizzare la visualizzazione in formato stampa dei rapporti tabulari o di riepilogo. Per i rapporti uniti, l'esportazione non è disponibile e la visualizzazione in formato stampa mostra al massimo 20.000 righe.
  - I rapporti di riepilogo e a matrice visualizzano i primi 2.000 raggruppamenti quando l'opzione Mostra dettagli è disabilitata.
  - I rapporti a matrice visualizzano al massimo 400.000 valori riepilogati.
  - I rapporti a matrice visualizzano al massimo 2.000 raggruppamenti nell'asse verticale quando l'opzione Mostra dettagli è disabilitata. Se esistono più di 400.000 valori riepilogati, le righe vengono rimosse finché non viene raggiunto il limite di 2.000 raggruppamenti, quindi le colonne vengono rimosse finché il numero dei valori riepilogati non scende sotto 400.000.
- Quando si visualizzano in Salesforce1, i rapporti con raggruppamenti sono convertiti in rapporti tabulari.
- Per impostazione predefinita, il timeout dei rapporti avviene dopo 10 minuti.
- In un rapporto unito, ogni blocco può avere un massimo di 100 colonne. Un rapporto unito può contenere fino a 5 blocchi.
- Per ogni blocco di un rapporto unito, è possibile aggiungere un massimo di 10 formule di riepilogo personalizzate. Un rapporto unito può avere un totale di 50 formule di riepilogo personalizzate.
- Ogni rapporto unito può avere un massimo di 10 formule di riepilogo personalizzate per blocchi incrociati.
- Quando si filtrano campi area di testo lungo standard come Descrizione o Dettagli soluzione, nei rapporti vengono cercate corrispondenze solo per i primi 1.000 caratteri del campo.
- In un rapporto vengono visualizzati soltanto i primi 254 caratteri di un'area di testo RTF o di un'area di testo lungo.
- I campi di riepilogo dei rapporti tabulari, di riepilogo e a matrice possono visualizzare un massimo di 21 cifre.
- I rapporti non si possono filtrare in base ai campi area di testo lungo personalizzati.
- I rapporti uniti richiedono l'abilitazione del nuovo tema dell'interfaccia utente. Gli utenti che non dispongono del nuovo tema non possono creare, modificare o eseguire i rapporti uniti.
- I rapporti previsioni includono solo le opportunità impostate per la chiusura entro il periodo di previsione, ad eccezione di quelle assegnate alla categoria di previsione Omessa.
- Internet Explorer 6 non è supportato per i rapporti uniti.

Limiti del cruscotto digitale

- Un filtro di cruscotto digitale può includere un massimo di 50 opzioni. Per impostazione predefinita, sono abilitate 10 opzioni. Per aumentare il limite, rivolgersi a Salesforce.
- Ogni cruscotto digitale può contenere al massimo 20 componenti.
- Non è possibile applicare un filtro in base ai campi bucket. Tuttavia, è possibile utilizzare un rapporto filtrato su un campo bucket della pagina del cruscotto digitale.

- Una tabella o grafico del cruscotto digitale può visualizzare fino a 20 foto.
- È necessario attendere almeno un minuto tra un aggiornamento del cruscotto digitale e l'altro.

Limiti del tipo di rapporto

- Un tipo di rapporto personalizzato può contenere fino a 60 riferimenti a oggetti. Ad esempio, se il limite massimo selezionato di relazioni tra oggetti per un tipo di rapporto è quattro, è possibile selezionare campi tramite ricerca da altri 56 oggetti. Tuttavia, gli utenti riceveranno un messaggio di errore se eseguono un rapporto da un tipo di rapporto personalizzato e il rapporto contiene colonne da oltre 20 oggetti diversi.
- A un tipo di rapporto personalizzato è possibile aggiungere fino a 1000 campi.

Limiti dell'Istantanea dei rapporti

- Il numero massimo di righe che è possibile inserire in un oggetto personalizzato è 2.000.
- Il numero massimo di esecuzioni memorizzabili è 200.
- Il numero massimo di colonne del rapporto origine che è possibile mappare ai campi di destinazione è 100.

Limiti di filtro

Per l'applicazione del filtro vengono considerati solo i primi 255 caratteri di un campo di testo personalizzato.

Limiti dei grafici di rapporti incorporati

- Si possono inserire due grafici di rapporti in ogni pagina.
- I grafici dei rapporti si possono inserire solo dall'editor di layout di pagina ottimizzato. La mini visualizzazione console e l'editor di layout di pagina originale non sono supportati.
- Nelle pagine dei dettagli, gli utenti possono aggiornare fino a 100 grafici di rapporti ogni 60 minuti.
- L'organizzazione può aggiornare fino a 3000 grafici di rapporti ogni 60 minuti.

Gamma di valori accettabile: il valore massimo consentito è 999999999999999. Il valore minimo consentito è -99999999999999.

Limiti API di rapporti e cruscotti digitali

I limiti che seguono sono validi sia per l'API REST rapporti e cruscotti digitali, sia per l'API rapporti e cruscotti digitali tramite Apex.

- I filtri incrociati, i filtri standard per i rapporti e il filtraggio in base al limite di righe non sono disponibili durante il filtraggio dei dati.
- I rapporti con trend storico sono supportati solo per i rapporti a matrice.
- L'API può elaborare soltanto i rapporti che contengono fino a 100 campi selezionati come colonne.
- Può essere restituito un elenco con al massimo 200 rapporti visualizzati di recente.
- L'organizzazione può richiedere fino a 500 esecuzioni di rapporti in modalità sincrona per ora.
- L'API supporta fino a 20 richieste di esecuzione di rapporti sincroni per volta.
- Può essere restituito un elenco con al massimo 2.000 istanze di un rapporto eseguito in modalità asincrona.
- L'API supporta fino a 200 richieste contemporanee per ottenere i risultati delle esecuzioni di rapporti asincroni.
- L'organizzazione può richiedere fino a 1.200 rapporti asincroni per ora.
- I risultati delle esecuzioni di rapporti asincroni sono disponibili per un periodo continuativo di 24 ore.
- L'API restituisce al massimo le prime 2.000 righe del rapporto. I risultati possono essere circoscritti con i filtri.
- È possibile aggiungere fino a 20 filtri campi personalizzati durante l'esecuzione di un rapporto.
- L'organizzazione può richiedere fino a 200 aggiornamenti dei cruscotti digitali per ora.
- L'organizzazione può richiedere i risultati per al massimo 5.000 cruscotti digitali per ora.

Risoluzione dei problemi dei rapporti

Per risolvere i problemi che sorgono durante l'impiego dei rapporti, utilizzare i seguenti suggerimenti.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

IN QUESTA SEZIONE:

1. Perché le etichette del grafico si sovrappongono?

   A volte le etichette dei grafici possono sovrapporsi rendendone difficoltosa la lettura. È possibile che il volume dei dati inseriti sia eccessivo per lo spazio che li ospita oppure che i segmenti o gli spicchi del grafico siano troppo piccoli.

2. Perché il rapporto non restituisce dati?

   Rivolgersi all'amministratore per verificare di disporre dei diritti di accesso per i record in base ai quali si desidera creare un rapporto. Se i risultati continuano a non essere visualizzati, provare ad ampliare la ricerca.

3. Perché non riesco a visualizzare le opzioni relative alle formule nel Generatore di rapporti?

   Se l'opzione **Aggiungi formula** non è visibile nel riquadro Campi del Generatore di rapporti, modificare il formato del rapporto specificando il formato di riepilogo, a matrice o unito. Le formule non vengono visualizzate per i rapporti tabulari.

4. Perché il rapporto non restituisce i dati previsti?

   Controllare filtri, raggruppamenti, campi, tipo di rapporto e gerarchia dei ruoli o degli utenti per assicurarsi di ponere le domande corrette per i propri dati.

5. Quali sono alcuni dei limiti più comuni per i rapporti?

   Ecco alcuni limiti comuni per i rapporti. Per visualizzare un elenco completo di limiti analitici, consultare il manuale Limiti di Salesforce.

6. Perché ricevo un messaggio di errore "rapporto obsoleto"?

   È possibile che si stia tentando di creare un rapporto con dati non disponibili.

7. Miglioramento delle prestazioni dei rapporti

   L'esecuzione non corretta o il timeout di un rapporto possono dipendere da diversi fattori. È possibile risolvere i problemi apportando semplici modifiche, ad esempio utilizzando gli operatori filtro corretti, applicando più filtri e riducendo la quantità di dati.

8. Perché appare un vecchio nome di ruolo nel percorso della "gerarchia dei ruoli" del mio rapporto?

   Le modifiche ai nomi dei ruoli non vengono aggiornate automaticamente nei rapporti. Per visualizzare il nome del ruolo più recente, modificare il campo `Nome ruolo come visualizzato sui rapporti` per il record del ruolo.

Perché le etichette del grafico si sovrappongono?

A volte le etichette dei grafici possono sovrapporsi rendendone difficoltosa la lettura. È possibile che il volume dei dati inseriti sia eccessivo per lo spazio che li ospita oppure che i segmenti o gli spicchi del grafico siano troppo piccoli.

Per risolvere il problema delle etichette sovrapposte, provare quanto segue:

- **Ingrandire il grafico.** Ingrandire le dimensioni del grafico del rapporto a seconda delle esigenze oppure espandere le colonne del cruscotto digitale.
- **Eliminare i livelli di raggruppamento in più.** Ridurre il numero di livelli di raggruppamento utilizzando un tipo di grafico diverso. Ad esempio i grafici a barre orizzontali ospitano un numero di valori inferiore rispetto ai grafici a barre orizzontali raggruppati.
- **Utilizzare grafici orizzontali.** I grafici orizzontali utilizzano spaziature diverse rispetto ai grafici verticali. I grafici a barre orizzontali presentano il vantaggio di poter essere ampliati in senso verticale in modo da mostrare un numero cospicuo di raggruppamenti, anche se la larghezza rimane un valore fisso. A seconda delle impostazioni del grafico, è anche possibile visualizzare fotografie di Chatter.
- **Modificare la scala.** Impostare il grafico su una scala che utilizza unità più grandi. Ad esempio valori multipli di 1000 o 1000000.

- **Raggruppare i valori piccoli.** Selezionare l'opzione `Combina i gruppi piccoli in "Altri"` per i grafici a torta, a ciambella e a imbuto.

Perché il rapporto non restituisce dati?

Rivolgersi all'amministratore per verificare di disporre dei diritti di accesso per i record in base ai quali si desidera creare un rapporto. Se i risultati continuano a non essere visualizzati, provare ad ampliare la ricerca.

- Visualizzare anche i record di altri utenti. Ad esempio, selezionare **Mostra** > **Tutti gli account**.
- Espandere i filtri per l'intervallo di tempo. Ad esempio, selezionare Sempre per `Intervallo` o un intervallo personalizzato più ampio.
- Scegliere attentamente gli operatori dei filtri campo. Se si seleziona *`Titolare account uguale a Mario Rossi`*, si limitano i risultati potenziali alla corrispondenza esatta "Mario Rossi". Se i risultati non sono quelli previsti, provare a espandere la selezione utilizzando invece l'opzione *`Titolare account contiene Mario`*.
- Verificare la logica dei filtri. Assicurarsi che la combinazione di condizioni specificata non escluda tutti i dati.

Sebbene la limitazione del rapporto migliori le prestazioni, assicurarsi di non escludere i dati che si desidera recuperare.

Perché non riesco a visualizzare le opzioni relative alle formule nel Generatore di rapporti?

Se l'opzione **Aggiungi formula** non è visibile nel riquadro Campi del Generatore di rapporti, modificare il formato del rapporto specificando il formato di riepilogo, a matrice o unito. Le formule non vengono visualizzate per i rapporti tabulari.

Perché il rapporto non restituisce i dati previsti?

Controllare filtri, raggruppamenti, campi, tipo di rapporto e gerarchia dei ruoli o degli utenti per assicurarsi di ponere le domande corrette per i propri dati.

Filtri

Verificare di avere incluso tutti i dati desiderati. Per modificare il filtro di un rapporto, passare il mouse su di esso e fare clic su **Modifica** o **Rimuovi**. I filtri vengono visualizzati quando si esegue il rapporto; fare clic su **Modifica** in questa pagina per apportare ulteriori modifiche.

Raggruppamenti

Quando si esegue il raggruppamento in base a un campo, il campo viene rimosso dai dettagli del rapporto. Se si esporta il rapporto, il campo ricompare anche se non nell'area dei dettagli.

Campi

Dopo aver selezionato i raggruppamenti, verificare i campi. Se il rapporto include più record correlati, ad esempio un account, le relative opportunità e i rispettivi prodotti, verificare che nelle pagine dei dettagli compaiano un record account, un record opportunità e voci di prodotti e accertarsi che i campi scelti contengano i dati. Se i dati non sono disponibili nel formato desiderato, rivolgersi all'amministratore Salesforce per aggiungere campi formula in modo da ottenere i dati. I campi formula aggiunti a un oggetto compaiono nelle pagine dei dettagli dei record e nei rapporti.

Tipo di rapporto

È possibile che il tipo di rapporto selezionato non sia appropriato, oppure che i record che ci si aspetta di vedere non condividano la relazione fra oggetti necessaria per quel tipo di rapporto. Quando si sceglie un rapporto, avere cura di verificare quali campi sono disponibili in quel tipo di rapporto.

Se il tipo di rapporto comprende oggetti principali e secondari ma in un rapporto non vengono utilizzati campi secondari, il rapporto mostra i record principali indipendentemente dal fatto che abbiano o meno un record secondario.

Gerarchia

Le opzioni **Gerarchia** permettono di aumentare il dettaglio visualizzando i vari insiemi di dati in base al ruolo o alla gerarchia dell'utente. Il livello gerarchico selezionato o il suo ruolo predefinito può influire sui dati visualizzati.

 Nota: la gerarchia è valida per i rapporti attività e opportunità.

Quali sono alcuni dei limiti più comuni per i rapporti?

Ecco alcuni limiti comuni per i rapporti. Per visualizzare un elenco completo di limiti analitici, consultare il manuale Limiti di Salesforce.

.

Funzione	Limite	Versioni
Campi bucket per rapporto	Fino a 5 (ogni campo bucket può avere 20 bucket)	Disponibile nelle versioni Enterprise Edition, Unlimited Edition, Performance Edition e Developer Edition.
Rapporti a matrice	Fino a 400.000 valori riepilogati. I dati che superano questo limite non sono visualizzati.	Disponibile in tutte le versioni.
Rapporti pianificati per organizzazione	Uno o due all'ora, a seconda della versione	Disponibile nelle versioni Professional Edition, Enterprise Edition, Unlimited Edition, Performance Edition e Developer Edition.
Filtri dei campi per rapporto	Fino a 20	Disponibile in tutte le versioni.
Formule per rapporto	Fino a 5	Disponibile in tutte le versioni.
Righe visualizzate in un rapporto	Fino a 2.000. Per visualizzare tutte le righe, esportare il rapporto in Excel o utilizzare la visualizzazione in formato stampa dei rapporti tabulari o di riepilogo. Per i rapporti uniti, l'esportazione non è disponibile e la visualizzazione in formato stampa mostra al massimo 20.000 righe.	Disponibile in tutte le versioni.
Righe visualizzate nell'anteprima del Generatore di rapporti	Fino a 20 righe per i rapporti di riepilogo e a matrice e fino a 50 righe per i rapporti tabulari	Disponibile in tutte le versioni.

1 2 3

Perché ricevo un messaggio di errore "rapporto obsoleto"?

È possibile che si stia tentando di creare un rapporto con dati non disponibili.

I dati possono non essere disponibili per i seguenti motivi:

- Un oggetto del rapporto non è più abilitato per l'utilizzo nei rapporti.
- Una relazione di ricerca utilizzata dagli oggetti del rapporto è stata eliminata o modificata.

- Un oggetto del rapporto è stato eliminato.
- Non si dispone dell'autorizzazione "Visualizza" per un oggetto del rapporto.

Miglioramento delle prestazioni dei rapporti

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

L'esecuzione non corretta o il timeout di un rapporto possono dipendere da diversi fattori. È possibile risolvere i problemi apportando semplici modifiche, ad esempio utilizzando gli operatori filtro corretti, applicando più filtri e riducendo la quantità di dati.

L'esecuzione di un rapporto può richiedere da alcuni secondi a diversi minuti. In alcuni casi, il rapporto è così complesso da superare il limite di timeout e non essere eseguito. Se il rapporto viene caricato lentamente, normalmente significa che:

- viene eseguita una query per troppi oggetti
- si gestiscono ricerche complesse
- si utilizzano troppi campi

Ad esempio, si supponga di gestire un team di vendita e di voler vedere quanti lead ha ogni agente di vendita. Si crea un rapporto che restituisce tutti i lead presenti nella società. Ora si dispone di tutti i dati necessari, ma anche di dati non necessari e l'esecuzione del rapporto richiede molto tempo. Per velocizzare l'esecuzione del rapporto, filtrarlo in modo che restituisca solo i lead assegnati al proprio team. Se è necessario rendere ancora più rapida l'esecuzione del rapporto, considerare la possibilità di filtrarlo in base al tempo. È necessario vedere i lead dell'anno scorso o quelli dell'anno precedente? Se non è necessario, aggiungere un secondo filtro che limiti il rapporto solo all'anno in corso. Ora il rapporto viene eseguito a velocità ottimale.

Se non è possibile visualizzare un rapporto e si desidera evitare il timeout, aggiungere *?edit=1* all'URL del rapporto. In questo modo si entra in modalità di modifica e si ha la possibilità di rettificare i criteri. Provare questi suggerimenti per migliorare l'esecuzione dei rapporti.

- Quando si applicano filtri, utilizzare gli operatori `uguale a` o `non uguale a` anziché `contiene` o `non contiene`. Utilizzare ad esempio *Titolare account uguale a Mario Rossi* e non *Titolare account contiene Mario*. Scegliere **AND** anziché **OR** per la logica dei filtri.
- Utilizzare i filtri per l'intervallo di tempo per ridurre l'intervallo di date del rapporto. Utilizzare ad esempio `Ultimi 30 giorni` anziché `AF corrente`.
- Impostare i filtri per l'intervallo di tempo selezionando un `Campo data` e un `Intervallo` da visualizzare. Vengono visualizzati soltanto i record relativi a quell'intervallo di tempo.
- Ridurre il numero di campi nel rapporto eliminando le colonne o i campi inutili.
- Se un messaggio di errore segnala che ci sono troppi risultati per il rapporto attività, personalizzare il rapporto applicando un filtro a un campo elenco di selezione, testo o data. In alternativa, eseguire nuovamente il rapporto utilizzando un diverso tipo di dati di attività, ad esempio "Attività con account" o "Attività con opportunità".
- Aggiungere al rapporto filtri su ore e ambito e criteri di filtro per limitare ulteriormente i risultati.

VEDERE ANCHE:

Applicazione di filtri ai dati dei rapporti

Immissione di criteri filtro

Come ottenere i migliori risultati dalla logica dei filtri

Perché appare un vecchio nome di ruolo nel percorso della "gerarchia dei ruoli" del mio rapporto?

Le modifiche ai nomi dei ruoli non vengono aggiornate automaticamente nei rapporti. Per visualizzare il nome del ruolo più recente, modificare il campo `Nome ruolo come visualizzato sui rapporti` per il record del ruolo.

Uso dei dati corretti nel rapporto

Un rapporto progettato con cura consente di trasformare i dati grezzi in informazioni che le persone possono utilizzare. Riepilogare i valori e raggrupparli in categorie significative, filtrare ed escludere i dati non pertinenti e raccogliere i dati contemporaneamente su più oggetti.

VEDERE ANCHE:

Raggruppamento dei dati dei rapporti
Riepilogo dei dati dei rapporti
Applicazione di filtri ai dati dei rapporti

Comunicazione efficace dei dati del rapporto

Un rapporto genera informazioni in formato di tabella. La tabella si può impostare in modo che gli utenti possano individuare rapidamente le informazioni che interessano. È inoltre possibile aggiungere un grafico per consentire agli utenti di esaminare i dati visivamente e visualizzare i dati del rapporto su un cruscotto digitale.

VEDERE ANCHE:

Rappresentazione grafica dei dati del rapporto
Visualizzazione dei dati dei rapporti in tabelle

La pagina Esecuzione rapporto

La pagina Esecuzione rapporto permette di definire che cosa accade al rapporto durante la sua esecuzione.

Dalla pagina di esecuzione del rapporto è possibile:

- Visualizzare un feed Chatter con aggiornamenti e post relativi al rapporto.
- Visualizzare lo `Stato di generazione rapporto`.
- Scegliere le opzioni relative alla gerarchia.
- Modificare i raggruppamenti di livello superiore utilizzando l'elenco a discesa `Riepiloga informazioni per`.
- Modificare le opzioni `Intervallo di tempo` e `Visualizza`.
- Fare clic su **Esegui rapporto** per eseguire immediatamente o pianificare il rapporto.
- Fare clic su **Mostra dettagli** per visualizzare tutti i dati o su **Nascondi dettagli** per mostrare solo le informazioni di riepilogo.
- Fare clic su **Personalizza** per aprire il Generatore di rapporti.
- Stampare o esportare il rapporto.
- Fare clic su **Abbonati** per impostare le notifiche del rapporto, che informano quando determinate metriche nel rapporto soddisfano le condizioni stabilite dall'utente.
- Fare clic su **Modifica** accanto al grafico per modificarne le proprietà oppure fare clic su **Grande**, **Medio** o **Piccolo** per modificarne le dimensioni.
- Ordinare i risultati del rapporto.
- Modificare o cancellare i criteri di filtro applicati.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per eseguire i rapporti:
- "Esegui rapporti"

Per pianificare i rapporti:
- "Pianifica rapporti"

Per creare, modificare ed eliminare i rapporti:
- "Crea e personalizza rapporti"

  E

  "Generatore di rapporti"

- Nel caso dei rapporti di tipo riepilogo e matrice, filtrare le righe selezionate in base a un campo specifico. Selezionare le righe da visualizzare, scegliere un campo in base al quale eseguire il raggruppamento e fare clic su **Aumenta dettagli**. Ad esempio, se si è creato un rapporto sulle opportunità che visualizza trattative suddivise per settore commerciale, è possibile selezionare i settori in crescita ed eseguire il raggruppamento in base a `Nome prodotto` per trovare i prodotti più richiesti e venduti in quel particolare settore. Fare clic su **Cancella** per eliminare il filtro di aumento dei dettagli.

VEDERE ANCHE:

Opzioni della pagina di esecuzione del rapporto

Limitazione dei risultati dei rapporti

Opzioni della pagina di esecuzione del rapporto

Personalizzare la pagina di esecuzione del rapporto per predisporla per le informazioni specifiche necessarie al proprio lavoro.

A seconda della propria configurazione, nella pagina di esecuzione del rapporto sono disponibili i seguenti campi e pulsanti.

Opzione	Descrizione
Personalizza	Apre il Generatore di rapporti per consentire di personalizzare il rapporto.
Campo data	Scegliere informazioni specifiche in merito alle date dei record: data creazione, ultima modifica e data ultima attività.
Elimina	Elimina il rapporto. Tutti i rapporti eliminati vengono spostati nel Cestino.
Visualizza valute tramite	Determina il tipo di valuta per i subtotali e gli ammontari dei report nella colonna "convertito" di ogni campo. Disponibile solo per le organizzazioni che utilizzano più valute. Nei rapporti gli importi valutari vengono visualizzati nella valuta originale e i totali dei rapporti nella valuta personale. Per modificare la valuta, accedere al Generatore di rapporti e fare clic su **Mostra** > **valute tramite**, quindi selezionare una valuta attiva. Per qualsiasi ammontare, è anche possibile scegliere di visualizzare la colonna "convertito" (ad esempio, "Reddito annuale (convertito)"), in cui verranno riportati gli importi nella valuta selezionata.
Divisione	Determina la divisione dei record da includere nel rapporto. Selezionare --Corrente-- per visualizzare i record della divisione di lavoro corrente. I rapporti già circoscritti a un determinato ambito, ad esempio Casi personali o Account del team opportunità personale, includono i record di tutte le divisioni. Disponibile solo se l'organizzazione utilizza le divisioni per segmentare i dati e l'utente dispone dell'autorizzazione "Limita per divisione". Se non si dispone dell'autorizzazione "Limita per divisione", i rapporti includono i record di tutte le divisioni.
Aumenta dettagli	Nel caso dei rapporti di tipo riepilogo e matrice, filtrare le righe selezionate in base a un campo specifico. Selezionare le righe da visualizzare, scegliere un campo in base al quale eseguire il raggruppamento e fare clic su **Aumenta dettagli**. Ad esempio, se si è creato un rapporto sulle opportunità che visualizza trattative suddivise per settore commerciale, è possibile selezionare i settori in crescita ed eseguire il raggruppamento in base a `Nome prodotto` per trovare i prodotti più richiesti e venduti in quel particolare settore. Fare clic su **Cancella** per eliminare il filtro di aumento dei dettagli.
Esporta dettagli	Esporta i dati dal rapporto in un foglio di calcolo di Microsoft® Excel o in un file CSV (valori separati da virgola).

Opzione	Descrizione
Gerarchia	Fornisce opzioni per visualizzare i dati del rapporto in base alla gerarchia di ruoli o territori. Consente di visualizzare i dati di un singolo utente, di un ruolo o di un'intera organizzazione. Disponibile soltanto nelle versioni Professional Edition, Enterprise Edition, Unlimited Edition, Performance Edition e Developer Edition.
Formato stampa	Consente di visualizzare il rapporto in Microsoft Excel, formattato per la stampa.
Relazione con opportunità	Specifica un ambito in base alla proprietà di un'opportunità o al team opportunità; limita i dati in un rapporto sulle opportunità.
Intervallo	Specifica un periodo di tempo per il rapporto. È possibile limitare i dati in base a specifiche date utilizzando qualsiasi campo data standard o personalizzato definito per il tipo di record nel rapporto. Funziona con i campi `Da` e `A`.
Esegui rapporto	Rigenera i dati del rapporto in base alle impostazioni del rapporto corrente.
Salva	Salva le modifiche apportate a uno dei rapporti personalizzati esistenti.
Salva con nome	Salva le modifiche ai parametri di ogni rapporto personalizzato, standard o pubblico con un nuovo nome, senza modificare il rapporto originale.
Mostra	Specifica quali elementi includere nel rapporto: solo i record di cui si è titolari o tutti i record ai quali si ha accesso. Utilizzare questa opzione per visualizzare i dati del team nel rapporto.
Mostra/Nascondi dettagli	Alterna la visualizzazione per mostrare tutte le informazioni o soltanto le informazioni di riepilogo.
Abbona	Consente di abbonarsi per ricevere notifiche sui rapporti ogni volta che determinate metriche soddisfano le condizioni specificate dall'utente.
Riepiloga informazioni per	Fornisce i totali parziali dei campi specificati.
Unità	Scegliere di visualizzare la durata di un caso in giorni, ore o minuti. La durata di un caso aperto rappresenta il tempo trascorso dalla creazione al momento attuale. La durata di un caso chiuso rappresenta il tempo trascorso dalla creazione alla chiusura del caso.

VEDERE ANCHE:

La pagina Esecuzione rapporto

Creazione di un rapporto personalizzato

Suggerimenti introduttivi sui rapporti

Configurare l'ambiente di creazione del rapporto, utilizzare il Generatore di rapporti per creare un rapporto di base e organizzare i rapporti per facilitare il reperimento delle informazioni quando sono necessarie. Nella maggior parte dei casi, è possibile iniziare con un rapporto standard e personalizzarlo secondo le proprie esigenze.

È possibile generare rapporti su tutti i dati a cui si ha accesso in lettura o in lettura/scrittura. I dati disponibili variano a seconda del modello di condivisione, ma quasi sempre l'utente può creare rapporti sui dati di cui sono titolari utenti in posizioni inferiori della gerarchia o che vengono condivisi da utenti in posizioni inferiori della gerarchia, indipendentemente dal modello di condivisione. (Alcuni modelli di condivisione non consentono questa opzione.) Salesforce offre due modi per creare rapporti sulle informazioni di cui l'utente è titolare o di cui sono titolari gli utenti in posizioni inferiori della gerarchia:

- Alcuni rapporti dispongono di un filtro di `visualizzazione`. Scegliere l'opzione "Del team personale", ad esempio "Opportunità del team personale", per visualizzare i dati di cui si è titolari e di cui sono titolari gli utenti in posizioni inferiori della gerarchia.
- In alcuni rapporti, ad esempio nei rapporti opportunità e attività, contengono i link **Gerarchia** che consentono di esaminare diversi insiemi di dati in base alla gerarchia dei ruoli o degli utenti. Se l'organizzazione utilizza la gestione dei territori, in alcuni rapporti questi link sono basati sulla gerarchia dei territori.

Quando si personalizza un rapporto, è possibile scegliere di ordinarlo in base al titolare del record o al ruolo.

VEDERE ANCHE:

Miglioramento delle prestazioni dei rapporti

Generazione di un nuovo rapporto

I rapporti forniscono l'accesso ai dati

Esecuzione di un rapporto

Tipi di rapporto standard

I rapporti forniscono l'accesso ai dati

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

Utilizzare i rapporti per usufruire dei dati che l'organizzazione ha accumulato nel tempo. È possibile esaminare i dati della propria organizzazione in combinazioni quasi infinite, visualizzarli in formati facilmente comprensibili e condividere le indicazioni così ottenute con altri mediante i cruscotti digitali.

Un *rapporto* restituisce un insieme di record che soddisfa determinati criteri e li visualizza in righe e colonne organizzate. I dati dei rapporti possono essere filtrati, raggruppati e visualizzati come grafico. I rapporti vengono memorizzati in cartelle che ne controllano l'accesso.

VEDERE ANCHE:

Personalizzazione dei rapporti

Tipi di rapporto standard

Cruscotti digitali

Informazioni sui cruscotti digitali

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

I cruscotti digitali offrono delle visualizzazioni generali dei dati di Salesforce. Prima di creare, consultare e condividere cruscotti digitali, leggere queste nozioni fondamentali al riguardo.

Nel prepararsi a gestire i dati di Salesforce con i cruscotti digitali, tenere presenti i seguenti suggerimenti:

- Tutti i dati visualizzati in un cruscotto digitale provengono dai rapporti. I cruscotti digitali possono visualizzare i dati di più rapporti.
- Quando si aggiorna un cruscotto digitale devono essere eseguiti tutti i rapporti che gli forniscono i dati. Se l'esecuzione dei rapporti richiede molto tempo, lo richiederà anche l'aggiornamento del cruscotto digitale.
- I cruscotti digitali si condividono tramite cartelle. Chiunque è autorizzato ad accedere alla cartella in cui è salvato un cruscotto digitale potrà accedere anche al cruscotto digitale. Controllare che la cartella in cui si salva il cruscotto digitale sia quella corretta.

Prima di creare o di consultare un cruscotto digitale è bene acquisire dimestichezza con le funzioni e i concetti che seguono.

Editor del cruscotto digitale

L'editor del cruscotto digitale è uno strumento grafico con trascinamento della selezione che si usa per creare i cruscotti digitali e modificare quelli esistenti. L'editor è lo strumento in cui si aggiungono, si modificano e si organizzano i componenti dei cruscotti digitali.

Per avviare l'editor del cruscotto digitale, fare clic su **Nuovo cruscotto digitale**.

Componenti

I cruscotti digitali sono formati da una serie di componenti. Ogni componente contiene un grafico o una metrica che mostra i dati di un rapporto. Componenti diversi possono visualizzare i dati di rapporti diversi.

Utente in esecuzione (Visualizzazione come)

In Salesforce, i vari utenti dispongono di autorizzazioni di accesso ai dati diverse. Un cruscotto digitale visualizza solo i dati a cui il suo utente in esecuzione è autorizzato ad accedere.

Si immagini ad esempio di visualizzare un cruscotto digitale che descrive dei lead. Emilia è una responsabile delle operazioni di vendita che vede tutti i lead, e Marco è uno specialista nella vendita diretta che visualizza solo i lead di cui è titolare. Se Emilia è l'utente in esecuzione del cruscotto digitale, questo mostrerà i dati relativi a tutti i lead di Salesforce. Se invece l'utente in esecuzione è Marco, il cruscotto digitale mostrerà solo i dati relativi ai lead di cui Marco è titolare.

Creazione di un cruscotto digitale

Quando si è pronti per condividere i dati di Salesforce con i colleghi, creare un cruscotto digitale. I cruscotti digitali consentono di gestire i dati dei rapporti mediante grafici, tabelle e metriche. Se i colleghi necessitano di maggiori informazioni, potranno visionare i rapporti da cui originano i dati del cruscotto digitale.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

IN QUESTA SEZIONE:

1. Creazione di un cruscotto digitale

   Creare un cruscotto digitale per offrire una rappresentazione grafica dei dati dei rapporti.

3. Come fornire visualizzazioni personalizzate di un cruscotto digitale

   I cruscotti digitali dinamici consentono ai singoli utenti di visualizzare i dati a cui possono accedere. Con un cruscotto digitale dinamico è possibile controllare la visibilità dei dati senza che sia necessario creare un cruscotto digitale separato con un suo utente in esecuzione e una sua cartella per ogni livello di accesso ai dati.

4. Installazione di cruscotti digitali CRM di esempio da AppExchange

   Utilizzare questi cruscotti digitali di AppExchange come punto di partenza per creare cruscotti digitali che soddisfano le proprie esigenze aziendali.

Creazione di un cruscotto digitale

Creare un cruscotto digitale per offrire una rappresentazione grafica dei dati dei rapporti.

Suggerimento: È possibile clonare un cruscotto digitale per creare rapidamente un nuovo cruscotto digitale con le stesse proprietà e componenti di quello visualizzato. È sufficiente fare clic su **Clona**, quindi modificare le impostazioni del cruscotto digitale e salvare.

1. Creare i rapporti personalizzati contenenti i dati che si desidera visualizzare.

   Importante: Accertarsi di memorizzare tali rapporti all'interno di cartelle accessibili dagli utenti ai quali è destinato il cruscotto digitale.

2. Fare clic sulla scheda Cruscotti digitali.
3. Fare clic su **Vai a Elenco cruscotti digitali**.
4. Fare clic su **Nuovo cruscotto digitale** per creare un nuovo cruscotto digitale.

   Per modificare un cruscotto digitale esistente, fare clic sul suo nome nell'elenco.

5. Personalizzare il cruscotto digitale e fare clic su **Salva**.

VEDERE ANCHE:

Eliminazione di un cruscotto digitale
Installazione di cruscotti digitali CRM di esempio da AppExchange

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile nelle versioni: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare cruscotti digitali:
- "Esegui rapporti" E "Gestisci cruscotti digitali"

Per modificare ed eliminare i cruscotti digitali creati dall'utente:
- "Esegui rapporti" E "Gestisci cruscotti digitali"

Per modificare ed eliminare i cruscotti digitali non creati dall'utente:
- "Esegui Rapporti", "Gestisci cruscotti digitali" E "Visualizza tutti i dati"

Per creare, modificare ed eliminare cruscotti digitali dinamici:
- "Esegui rapporti" E "Gestisci cruscotti digitali dinamici"

Come fornire visualizzazioni personalizzate di un cruscotto digitale

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

I cruscotti digitali dinamici consentono ai singoli utenti di visualizzare i dati a cui possono accedere. Con un cruscotto digitale dinamico è possibile controllare la visibilità dei dati senza che sia necessario creare un cruscotto digitale separato con un suo utente in esecuzione e una sua cartella per ogni livello di accesso ai dati.

Gli amministratori controllano l'accesso ai cruscotti digitali archiviandoli nelle cartelle in base a determinate impostazioni di visibilità. Le cartelle dei cruscotti digitali possono essere pubbliche, nascoste o limitate a gruppi, ruoli o territori. Se si ha accesso a una cartella è possibile visualizzare i relativi cruscotti digitali.

Le cartelle controllano l'accesso al cruscotto digitale, ma l'*utente in esecuzione* determina l'accesso ai dati. Le opzioni per l'utente in esecuzione sono:

- **Esegui come utente specifico.** Il cruscotto digitale viene eseguito utilizzando le impostazioni di sicurezza di quell'utente specifico. Tutti gli utenti che possono accedere al cruscotto digitale vedono gli stessi dati, indipendentemente dalle loro impostazioni di sicurezza personali. Questo approccio è ideale per condividere una visione del quadro d'insieme con tutta la gerarchia oppure per motivare i singoli componenti di un team mostrando loro le prestazioni degli altri membri del team. Se non si dispone dell'autorizzazione "Visualizza tutti i dati" è possibile scegliere solo se stessi. Gli utenti con autorizzazione "Visualizza cruscotti digitali team personale" possono scegliere qualsiasi utente in un ruolo inferiore della gerarchia.
- **Esegui come utente registrato.** Un *cruscotto digitale dinamico* viene eseguito in base alle impostazioni di sicurezza dell'utente che lo sta visualizzando. Ogni utente vede quindi il cruscotto digitale in base al proprio livello di accesso. Questo approccio consente agli amministratori di condividere una serie di componenti di cruscotti digitali comuni con utenti che dispongono di livelli di accesso diversi.

Con un cruscotto digitale dinamico è possibile controllare la visibilità dei dati senza che sia necessario creare un cruscotto digitale separato con un suo utente in esecuzione e una sua cartella per ogni livello di accesso ai dati. Un unico cruscotto digitale dinamico può visualizzare una serie di metriche standard in tutti i livelli dell'organizzazione.

È possibile creare un massimo di tre filtri per ogni cruscotto digitale dinamico. L'applicazione di filtri ai cruscotti digitali dinamici offre agli amministratori maggior flessibilità nel creare i cruscotti digitali. Ad esempio, è possibile creare una scheda punteggio di vendita valida per tutta l'organizzazione contenente gli agenti di vendita e i filtri prodotto. In questo modo i singoli responsabili delle vendite possono visualizzare le prestazioni dei loro agenti sia a livello collettivo che individuale. Inoltre, possono visualizzare le vendite per prodotto e individuare i prodotti che i singoli agenti vendono o non vendono.

I responsabili con autorizzazione "Visualizza cruscotti digitali team personale" o "Visualizza tutti i dati" possono impostare un'opzione per visualizzare l'anteprima del cruscotto dal punto di vista degli utenti nei ruoli inferiori della gerarchia.

L'organizzazione può utilizzare un massimo di cinque cruscotti digitali dinamici nella versione Enterprise Edition, 10 nelle versioni Unlimited e Performance Edition e tre nella versione Developer Edition.Possono essere disponibili per l'acquisto cruscotti digitali dinamici aggiuntivi.

 Nota:

- Per i cruscotti digitali dinamici non è possibile seguire i componenti.
- Non è possibile salvare i cruscotti digitali dinamici in cartelle personali.
- Per i cruscotti digitali dinamici non è possibile pianificare aggiornamenti, è necessario aggiornarli manualmente.

Esempio di scenario aziendale

Supponiamo che il team opportunità sia formato da un vice presidente, da 4 responsabili vendite e da 40 agenti di vendita (10 agenti per responsabile). Supponiamo quindi che a un utente sia stato chiesto di creare cruscotti digitali che visualizzino le seguenti metriche, limitate in base al ruolo e alla gerarchia:

Ruolo	Prenotazioni totali	Percentuale vendite concluse per concorrente	Numero di attività per tipo di incontro
Agente di vendita	✓		✓
Responsabile vendite	✓	✓	
Vice presidente Vendite	✓	✓	

Gli agenti di vendita devono poter visualizzare solo i propri dati, i responsabili solo i dati degli agenti da loro gestiti e il vice presidente deve poter vedere i dati di tutto il team. In questo scenario, sarebbe normalmente necessario creare *45* cruscotti digitali diversi, uno per ogni persona. Inoltre, sarebbe necessario creare più cartelle per gestire i diritti di accesso.

Grazie ai cruscotti digitali dinamici, è invece possibile creare solo *2* cruscotti digitali e archiviarli in un'unica cartella:

- Creare un cruscotto digitale dinamico per gli agenti di vendita con i seguenti componenti:
  - Un indicatore delle prenotazioni totali
  - Una tabella delle attività in base al tipo di incontro
- Creare un cruscotto digitale dinamico per i responsabili e il vice presidente con i seguenti componenti:
  - Un indicatore delle prenotazioni totali
  - Un grafico a colonne delle percentuali di vendite concluse in base ai concorrenti
- Se lo si desidera, creare filtri che consentono agli utenti di perfezionare ulteriormente le loro visualizzazioni del cruscotto digitale. Ad esempio, creare un filtro sugli account principali che consentano agli utenti di visualizzare in modo specifico prenotazioni, attività e rischi concorrenziali per ogni account.

Tutti gli utenti vedranno solo i dati a cui hanno accesso. Gli agenti di vendita vedono le proprie prenotazioni e attività; i responsabili vedono le prenotazioni e le percentuali di vendite concluse relative agli agenti da loro gestiti; il vice presidente vede le prenotazioni e le percentuali di vendite concluse per tutto il team. Poiché le metriche dei responsabili e del vice presidente sono uguali, è possibile utilizzare lo stesso cruscotto digitale dinamico per entrambi i ruoli. La funzionalità dei cruscotti digitali dinamici consente quindi di ridurre il numero di cruscotti digitali necessari da 45 a 2!

IN QUESTA SEZIONE:

1. Impostazione dei cruscotti digitali dinamici

   Per impostare un cruscotto digitale dinamico, creare una cartella che conterrà il cruscotto digitale e i rapporti sottostanti e quindi creare il cruscotto digitale.

VEDERE ANCHE:

Applicazione di filtri ai dati dei cruscotti digitali
Creazione di un cruscotto digitale
Impostazione dei cruscotti digitali dinamici

Impostazione dei cruscotti digitali dinamici

Per impostare un cruscotto digitale dinamico, creare una cartella che conterrà il cruscotto digitale e i rapporti sottostanti e quindi creare il cruscotto digitale.

L'organizzazione può utilizzare un massimo di cinque cruscotti digitali dinamici nella versione Enterprise Edition, 10 nelle versioni Unlimited Edition e Performance Edition e tre nella versione Developer Edition.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, modificare ed eliminare cruscotti digitali dinamici:
- "Esegui rapporti" E "Gestisci cruscotti digitali dinamici"

Per abilitare la scelta di un utente in esecuzione diverso per il cruscotto digitale:
- "Visualizza cruscotti digitali team personale" O "Visualizza tutti i dati"

Nota:
- Non è possibile salvare i cruscotti digitali dinamici in cartelle personali.
- Per i cruscotti digitali dinamici non è possibile pianificare aggiornamenti, è necessario aggiornarli manualmente.

1. Creare delle cartelle accessibili a tutti gli utenti del cruscotto digitale per l'archiviazione dei cruscotti digitali dinamici e dei rapporti origine dei componenti corrispondenti.
2. Dalla scheda Cruscotti digitali, creare un nuovo cruscotto digitale o modificarne uno esistente.
3. Fare clic sul pulsante ▼ accanto al campo `Visualizza cruscotto digitale come`.

   Nota: Se non si dispone dell'autorizzazione "Gestisci cruscotti digitali dinamici" è sufficiente inserire un utente in esecuzione e passare alla fase finale. Immettere "*" per visualizzare tutti gli utenti disponibili.
4. Selezionare `Esegui come utente registrato`.
5. Se lo si desidera, selezionare `Consenti agli utenti autorizzati di modificare l'utente in esecuzione` per consentire agli utenti autorizzati di cambiare l'utente in esecuzione nella pagina di visualizzazione del cruscotto digitale.
   - Gli utenti con autorizzazione "Visualizza cruscotti digitali team personale" possono visualizzare il cruscotto digitale come gli utenti nei ruoli inferiori della gerarchia.
   - Gli utenti con autorizzazione "Visualizza tutti i dati" possono modificare il cruscotto digitale e visualizzarlo come qualsiasi utente dell'organizzazione.
   - Gli utenti con autorizzazione "Abilita cruscotto digitale di altro utente" possono modificare il cruscotto digitale se dispongono di accesso allo stesso, anche se non sono l'utente che lo esegue e non dispongono di autorizzazione "Visualizza tutti i dati".
6. Fare clic su **OK**.
7. Nel campo `Visualizza cruscotto digitale come`, immettere un utente in esecuzione.
8. Salvare il cruscotto digitale.
9. Impostare l'opzione `Mostra` appropriata nella pagina di esecuzione del rapporto.
   Ad esempio, se si seleziona "Opportunità del team personale", ogni utente dei cruscotti digitali dinamici potrà visualizzare tutte le opportunità del team.

Suggerimento: Per evitare limitazioni alla visualizzazione dei dati del cruscotto digitale:
- Assicurarsi che i filtri avanzati non includano titolari di record specifici (ad esempio, *`Titolare opportunità uguale a Frank Smith`*).

- Non selezionare `Salva livello gerarchia` durante il salvataggio dei rapporti sulle opportunità.

VEDERE ANCHE:

Aggiunta di un filtro al cruscotto digitale
Come fornire visualizzazioni personalizzate di un cruscotto digitale
Scelta dell'utente in esecuzione per un cruscotto digitale

Installazione di cruscotti digitali CRM di esempio da AppExchange

Utilizzare questi cruscotti digitali di AppExchange come punto di partenza per creare cruscotti digitali che soddisfano le proprie esigenze aziendali.

Il pacchetto di cruscotti digitali di esempio CRM di AppExchange offre i migliori cruscotti digitali con rapporti sottostanti basati sugli oggetti e sui campi standard della propria organizzazione. È possibile utilizzare questi cruscotti digitali di vendita, marketing, servizio e assistenza per tenere traccia dei processi aziendali e delle principali metriche di prestazione per sé, il proprio team e la propria azienda. I cruscotti digitali di questo pacchetto includono:

- **Cruscotti digitali di Vendita e Marketing**
  - Marketing Executive Dashboard
  - Sales Executive Dashboard
  - Sales Manager Dashboard
  - Salesperson Dashboard
- **Cruscotti digitali di Assistenza ai clienti**
  - Agent Supervisor Overview Dashboard
  - Service Executive Overview Dashboard
  - Service KPIs Dashboard

1. In AppExchange, cercare "Salesforce CRM Dashboards" e fare clic su **Get it Now**.
2. Per installare i cruscotti digitali di esempio, installare il pacchetto.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per installare i pacchetti:
- "Scarica pacchetti AppExchange"

Per creare cruscotti digitali:
- "Esegui rapporti" E "Gestisci cruscotti digitali"

Esecuzione e consultazione di un cruscotto digitale

Per eseguire un cruscotto digitale, fare clic sul nome del cruscotto. I grafici dei cruscotti digitali sono interattivi: per ottenere ulteriori informazioni basta passarvi sopra il mouse e farvi clic sopra.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

IN QUESTA SEZIONE:

1. Aggiornamento dei dati dei cruscotti digitali
   Fare clic su **Aggiorna** per caricare i dati più recenti nel cruscotto digitale. I dati sono aggiornati in base alla data e all'ora visualizzate dopo `Al...` nell'angolo in alto a destra del cruscotto digitale.
2. Pianificazione dell'aggiornamento di un cruscotto digitale
   Nelle versioni Enterprise Edition, Unlimited Edition e Performance Edition è possibile pianificare l'aggiornamento dei cruscotti digitali con cadenza giornaliera, settimanale o mensile.

3. Scelta dell'utente in esecuzione per un cruscotto digitale
   Selezionare un *utente in esecuzione* per specificare quali dati visualizzare in un cruscotto digitale.
4. Applicazione di filtri ai dati dei cruscotti digitali
   I filtri dei cruscotti digitali semplificano la generazione di combinazioni di dati diverse da uno stesso cruscotto digitale. Non è necessario utilizzare cruscotti separati per diversi gruppi di utenti, è sufficiente utilizzare per ogni gruppo il filtro più adeguato. Quando si utilizza un filtro su un cruscotto digitale, alla successiva visita del cruscotto viene di nuovo mostrata la visualizzazione filtrata.

Aggiornamento dei dati dei cruscotti digitali

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile nelle versioni: **Group Edition**, **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per aggiornare i dati dei cruscotti digitali:

- "Esegui rapporti" E accesso alla cartella dei cruscotti digitali

Fare clic su **Aggiorna** per caricare i dati più recenti nel cruscotto digitale. I dati sono aggiornati in base alla data e all'ora visualizzate dopo `Al...` nell'angolo in alto a destra del cruscotto digitale.

1. Fare clic su **Aggiorna** per ripopolare il cruscotto digitale con i dati più recenti.
   Quando vengono aggiornati i dati dei cruscotti digitali, il pulsante **Aggiorna** diventa **Aggiornamento in corso...** È possibile lasciare il cruscotto digitale in attesa che si aggiorni e intanto fare altre cose in Salesforce. Al termine dell'aggiornamento, Salesforce1 informa, tramite il riquadro di notifica sulla destra, che il cruscotto digitale è pronto all'uso. Poiché le notifiche push non sono abilitate per gli aggiornamenti dei cruscotti digitali, si viene avvisati solo nell'app e non tramite un messaggio email.

   Suggerimento: Se i dati del cruscotto digitale non si aggiornano dopo dieci minuti, l'aggiornamento si interrompe automaticamente. Se necessario, fare clic nuovamente su **Aggiorna**.

Quando si aggiorna un cruscotto digitale, i dati del cruscotto digitale vengono aggiornati per tutti gli altri utenti dell'organizzazione che hanno accesso a quel cruscotto digitale. Altri aggiornamenti effettuati durante un aggiornamento e fino a un minuto dopo il completamento di un aggiornamento vengono ignorati; gli utenti visualizzano i dati più aggiornati.

Quando si cambiano i filtri su un cruscotto digitale, questo mostra i dati precedentemente inseriti nella cache, se esistenti. Se non esistono dati, il cruscotto digitale acquisisce i più recenti. In ogni caso, la data "Ultimo aggiornamento" del cruscotto digitale mostra l'indicazione oraria dei dati che si stanno visualizzando.

Pianificazione dell'aggiornamento di un cruscotto digitale

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** e **Unlimited Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per pianificare e inviare via email l'aggiornamento di un cruscotto digitale:
- "Pianifica cruscotti digitali"

Per eliminare la pianificazione dell'aggiornamento di un cruscotto digitale:
- "Modifica tutti i dati"

Nelle versioni Enterprise Edition, Unlimited Edition e Performance Edition è possibile pianificare l'aggiornamento dei cruscotti digitali con cadenza giornaliera, settimanale o mensile.

 Nota: gli utenti che dispongono dell'autorizzazione "Visualizza impostazione e configurazione" possono visualizzare tutti i cruscotti digitali pianificati per l'aggiornamento per la propria organizzazione nella pagina Tutti i processi pianificati. Per visualizzare la pagina Tutti i processi pianificati, da Imposta, immettere *Processi pianificati* nella casella `Ricerca veloce` e selezionare **Processi pianificati**. Gli utenti con autorizzazione "Modifica tutti i dati" possono fare clic su **Canc** accanto a un aggiornamento pianificato di un cruscotto digitale per eliminare definitivamente tutte le istanze dell'aggiornamento pianificato.

È possibile anche impostare Salesforce in modo che invii un messaggio email con una versione HTML del cruscotto digitale al termine dell'aggiornamento. Per le applicazioni di email che non supportano il formato HTML, il messaggio includerà un testo e un link al cruscotto digitale.

1. Nella scheda Cruscotti digitali, selezionare un cruscotto digitale utilizzando il campo `Visualizza cruscotto digitale`.
2. Fare clic su **Aggiorna** e scegliere **Pianifica aggiornamento**

   I filtri non vengono applicati quando si pianifica o si invia un cruscotto digitale via email.

   Ogni cruscotto digitale dispone di un *utente in esecuzione*, le cui impostazioni di protezione determinano quali dati visualizzare in un cruscotto digitale.

    Nota: Se l'utente in esecuzione diventa inattivo, il cruscotto digitale non viene eseguito.

3. Selezionare le impostazioni di notifica.
   - Fare clic su `A me` per inviare un messaggio email al proprio indirizzo.
   - Fare clic su `Ad altri...` per inviare un messaggio email ad altri utenti di Salesforce.

      Nota: Gli utenti del portale ricevono le notifiche email di aggiornamento di rapporti e cruscotti digitali quando è abilitata l'opzione `Consenti invio di rapporti e cruscotti digitali agli utenti del portale`.

   - Le notifiche di aggiornamento dei cruscotti digitali potrebbero non essere visualizzate correttamente in Outlook 2007.
   - Nelle notifiche di aggiornamento dei cruscotti digitali in formato HTML, gli utenti possono selezionare il nome del cruscotto digitale per effettuare l'accesso a Salesforce e visualizzare il cruscotto digitale.
   - Per inviare una notifica di aggiornamento del cruscotto digitale ad altri utenti, memorizzare il cruscotto digitale in una cartella pubblica a cui gli altri utenti hanno accesso. Gli altri utenti non possono accedere ai cruscotti digitali nelle proprie cartelle personali. Per aggiungere un cruscotto digitale a una cartella pubblica, modificare le proprietà del cruscotto digitale.
   - Gli utenti possono fare clic sui componenti in una notifica di aggiornamento del cruscotto digitale per visualizzare il rapporto origine in Salesforce.
   - È possibile che i componenti dei cruscotti digitali contenenti pagine Visualforce ed S-Control non vengano visualizzati nelle notifiche di aggiornamento dei cruscotti digitali. Gli utenti devono visualizzarli in Salesforce.
   - Le notifiche di aggiornamento dei cruscotti digitali possono essere visualizzate offline nei client di email.
   - Se un cruscotto digitale ha dei filtri, viene inviata per email solo la versione non filtrata.
   - Per impostazione predefinita, Salesforce invia le immagini in messaggi email con cruscotti digitali sotto forma di file `.png` (Portable Network Graphic), che non sono supportati in Lotus Notes. Quando si abilita l'opzione `Utilizza immagini compatibili con Lotus Notes nei messaggi email con cruscotti digitali`, Salesforce utilizza

immagini `.jpg`, supportate in Lotus Notes, per l'invio di messaggi email con cruscotti digitali. Per visualizzare l'opzione è necessaria l'autorizzazione “Pianifica cruscotti digitali”.

Nota: i messaggi email con cruscotti digitali che contengono immagini compatibili con Lotus Notes sono significativamente più grandi e la qualità dell'immagine potrebbe essere inferiore.

4. Pianificare l'aggiornamento.
   a. Impostare il campo `Frequenza`.

      Fare clic sul campo `Giornaliera`, `Settimanale` o `Mensile` per visualizzare ulteriori opzioni.

      Il numero totale e la frequenza degli aggiornamenti pianificati dei cruscotti digitali varia a seconda della versione di Salesforce in uso. Le versioni Enterprise Edition, Unlimited Edition e Performance Edition possono disporre di un massimo di 200 aggiornamenti pianificati di cruscotti digitali. Gli utenti delle versioni Unlimited Edition e Performance Edition possono pianificare fino a due aggiornamenti all'ora, al giorno, del cruscotto digitale. Gli utenti della versione Enterprise Edition possono pianificare un aggiornamento all'ora, al giorno, del cruscotto digitale. Possono essere disponibili per l'acquisto cruscotti pianificati aggiuntivi. Per informazioni, contattare il proprio rappresentante Salesforce.

   b. Specificare le date nei campi `Inizio` e `Fine`.

      Gli aggiornamenti dei cruscotti digitali avvengono all'ora del fuso orario dell'utente che ha pianificato l'aggiornamento. Ad esempio, se il campo `Fuso orario` del record utente è impostato sull'ora standard del Pacifico (PST) e si pianifica l'aggiornamento di un cruscotto digitale ogni giorno alle 14:00, il cruscotto digitale si aggiornerà ogni giorno fra le 14:00 e le 14:29 PST.Se si visualizza e si salva una pianificazione in un fuso orario diverso da quello in cui era stata precedentemente definita, l'intervallo di tempo potrebbe cambiare.

   c. In `Ora iniziale preferita`, fare clic su **Trova opzioni disponibili...** per scegliere un'ora.

      L'aggiornamento del cruscotto digitale viene eseguito nei 30 minuti che seguono l'ora iniziale preferita. Ad esempio, se si seleziona 14:00, l'aggiornamento può avvenire a qualsiasi ora tra le 14:00 e le 14:29, a seconda della disponibilità.

      Nota: È possibile che l'ora iniziale desiderata non sia disponibile se è già stata selezionata da altri utenti.

- Se si pianifica l'aggiornamento di un cruscotto digitale in un giorno specifico di ogni mese, il cruscotto digitale verrà aggiornato nei mesi in cui esiste quello specifico giorno. Ad esempio, se si pianifica un aggiornamento per il 31 di ogni mese, l'aggiornamento del cruscotto digitale non verrà eseguito nei mesi di 30 giorni. Per eseguire un aggiornamento l'ultimo giorno di ogni mese, scegliere “Ultimo” dall'elenco a discesa `Il giorno di ogni mese`.
- Gli aggiornamenti dei cruscotti digitali non vengono eseguiti come pianificato se l'utente in esecuzione non ha accesso alla cartella del cruscotto digitale.
- Se un cruscotto digitale ha dei filtri, viene aggiornata solo la versione non filtrata.
- Per i cruscotti digitali dinamici non è possibile pianificare aggiornamenti, è necessario aggiornarli manualmente.

5. Fare clic su **Salva**.

Per eliminare l'aggiornamento pianificato di un cruscotto digitale, fare clic su **Aggiorna** > **Pianifica aggiornamento** > **Annulla pianificazione cruscotto digitale**.

L'aggiornamento pianificato viene eliminato in modo definitivo e non inviato al Cestino. L'eliminazione dell'aggiornamento pianificato non ha alcun effetto sul cruscotto digitale.

VEDERE ANCHE:

Applicazione di un filtro al cruscotto digitale

Aggiornamento dei dati dei cruscotti digitali

Scelta dell'utente in esecuzione per un cruscotto digitale

Selezionare un *utente in esecuzione* per specificare quali dati visualizzare in un cruscotto digitale.

Ogni cruscotto digitale dispone di un *utente in esecuzione*, le cui impostazioni di protezione determinano quali dati visualizzare in un cruscotto digitale.

Nota: l'autorizzazione "Gestisci cruscotti digitali dinamici", richiesta per la selezione di un utente in esecuzione, non è disponibile nella versione **Professional Edition**.

Se si dispone dell'autorizzazione "Visualizza tutti i dati" è possibile scegliere qualsiasi utente dell'organizzazione come utente in esecuzione del cruscotto digitale. Gli utenti con autorizzazione "Visualizza cruscotti digitali team personale" possono scegliere qualsiasi utente in un ruolo inferiore della gerarchia.

Nota: I componenti del cruscotto digitale che utilizzano Visualforce ignorano l'utente in esecuzione. Il contenuto viene visualizzato solo se l'utente interessato ha accesso alla pagina Visualforce. Gli altri componenti del cruscotto digitale non subiscono alcuna conseguenza.

Gli utenti con una licenza utente Salesforce Platform o Salesforce Platform One possono visualizzare un cruscotto digitale solo se anche l'utente in esecuzione del cruscotto digitale dispone dello stesso tipo di licenza. Può essere utile creare cruscotti digitali separati per utenti con tipi di licenza diversi.

1. Modificare un cruscotto digitale.
2. Fare clic sul pulsante accanto al campo `Visualizza cruscotto digitale come`.

   Nota: Se non si dispone dell'autorizzazione "Gestisci cruscotti digitali dinamici" è sufficiente inserire un utente in esecuzione e passare alla fase finale. Immettere "*" per visualizzare tutti gli utenti disponibili.

3. Scegliere un'impostazione per l'utente in esecuzione.
   - **Esegui come utente specifico.** Il cruscotto digitale viene eseguito utilizzando le impostazioni di sicurezza di quell'utente specifico. Tutti gli utenti che possono accedere al cruscotto digitale vedono gli stessi dati, indipendentemente dalle loro impostazioni di sicurezza personali. Questo approccio è ideale per condividere una visione del quadro d'insieme con tutta la gerarchia oppure per motivare i singoli componenti di un team mostrando loro le prestazioni degli altri membri del team. Se non si dispone dell'autorizzazione "Visualizza tutti i dati" è possibile scegliere solo se stessi. Gli utenti con autorizzazione "Visualizza cruscotti digitali team personale" possono scegliere qualsiasi utente in un ruolo inferiore della gerarchia.
   - **Esegui come utente registrato.** Un *cruscotto digitale dinamico* viene eseguito in base alle impostazioni di sicurezza dell'utente che lo sta visualizzando. Ogni utente vede quindi il cruscotto digitale in base al proprio livello di accesso. Questo approccio consente agli amministratori di condividere una serie di componenti di cruscotti digitali comuni con utenti che dispongono di livelli di accesso diversi.

4. Se lo si desidera, selezionare `Consenti agli utenti autorizzati di modificare l'utente in esecuzione` per consentire agli utenti autorizzati di cambiare l'utente in esecuzione nella pagina di visualizzazione del cruscotto digitale.
   - Gli utenti con autorizzazione "Visualizza cruscotti digitali team personale" possono visualizzare il cruscotto digitale come gli utenti nei ruoli inferiori della gerarchia.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, modificare ed eliminare cruscotti digitali:

- "Esegui rapporti" E "Gestisci cruscotti digitali"

Per creare, modificare ed eliminare cruscotti digitali dinamici:

- "Esegui rapporti" E "Gestisci cruscotti digitali dinamici"

Per abilitare la scelta di un utente in esecuzione diverso per il cruscotto digitale:

- "Visualizza cruscotti digitali team personale" O "Visualizza tutti i dati"

- Gli utenti con autorizzazione "Visualizza tutti i dati" possono modificare il cruscotto digitale e visualizzarlo come qualsiasi utente dell'organizzazione.
- Gli utenti con autorizzazione "Abilita cruscotto digitale di altro utente" possono modificare il cruscotto digitale se dispongono di accesso allo stesso, anche se non sono l'utente che lo esegue e non dispongono di autorizzazione "Visualizza tutti i dati".

Nota: se si dispone dell'autorizzazione "Visualizza tutti i dati" o "Visualizza cruscotti digitali team personale", è possibile visualizzare in anteprima la pagina di *modifica* del cruscotto digitale come un utente diverso, ma è necessario selezionare `Consenti agli utenti autorizzati di modificare l'utente in esecuzione` per cambiare l'utente in esecuzione dalla pagina di *visualizzazione* del cruscotto digitale.

5. Fare clic su **OK**.
6. Nel campo `Visualizza cruscotto digitale come`, immettere un utente in esecuzione.
7. Salvare il cruscotto digitale.

Applicazione di filtri ai dati dei cruscotti digitali

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

I filtri dei cruscotti digitali semplificano la generazione di combinazioni di dati diverse da uno stesso cruscotto digitale. Non è necessario utilizzare cruscotti separati per diversi gruppi di utenti, è sufficiente utilizzare per ogni gruppo il filtro più adeguato. Quando si utilizza un filtro su un cruscotto digitale, alla successiva visita del cruscotto viene di nuovo mostrata la visualizzazione filtrata.

Un filtro dispone di un nome, un operatore e uno o più valori. È possibile creare al massimo 10 opzioni per ogni filtro. Ogni cruscotto digitale può contenere al massimo 3 filtri. Per aumentare il limite delle opzioni dei filtri, rivolgersi a Salesforce. Sono consentite un massimo di 50 opzioni di filtro.

È possibile applicare il filtro in base agli elenchi di selezione, alle ricerche e alle caselle di controllo, nonché ai campi di testo, numerici, data e data/ora.

Quando si cambiano i filtri su un cruscotto digitale, questo mostra i dati precedentemente inseriti nella cache, se esistenti. Se non esistono dati, il cruscotto digitale acquisisce i più recenti. In ogni caso, la data "Ultimo aggiornamento" del cruscotto digitale mostra l'indicazione oraria dei dati che si stanno visualizzando. Fare clic su **Aggiorna** per ottenere i dati più recenti.

Nota: Esistono alcune operazioni che non si possono eseguire con i filtri del cruscotto digitale.

- Non è possibile aggiungere i filtri ai cruscotti digitali che contengono componenti Visualforce o S-Control.
- Non è possibile applicare un filtro in base ai campi bucket. Tuttavia, è possibile utilizzare un rapporto filtrato su un campo bucket della pagina del cruscotto digitale.
- I filtri non vengono applicati quando si pianifica o si invia un cruscotto digitale via email.
- Non è possibile filtrare i dati di un rapporto unito nella visualizzazione cruscotto digitale, né aggiungere un filtro a un cruscotto digitale contenente solo rapporti uniti.
- Non è possibile utilizzare campi formula in un filtro di cruscotto digitale.

IN QUESTA SEZIONE:

1. Aggiunta di un filtro al cruscotto digitale

   Per creare un filtro per un cruscotto digitale, selezionare un campo contenente il tipo di informazioni in base alle quali applicare il filtro e quindi definire il modo in cui il filtro restituisce i dati.

2. Applicazione di un filtro al cruscotto digitale
   Filtrare un cruscotto digitale per analizzare le informazioni in modo interattivo. Quando si applica un filtro a un cruscotto digitale, la visualizzazione filtrata viene conservata in modo che alla successiva visualizzazione del cruscotto digitale i dati saranno filtrati allo stesso modo.
3. Esempi di filtri di cruscotti digitali
   I filtri di un cruscotto digitale consentono di scegliere tra diverse visualizzazioni di dati. Quando si applica un filtro a un cruscotto digitale, la visualizzazione filtrata viene salvata nel cruscotto digitale fino a che non vengono modificati i filtri. Senza i filtri dei cruscotti digitali, sarebbe necessario creare più cruscotti digitali, ciascuno con il proprio insieme di rapporti filtrati.

VEDERE ANCHE:

Aggiunta di un filtro al cruscotto digitale

Applicazione di un filtro al cruscotto digitale

Creazione di un cruscotto digitale

Impostazione dei cruscotti digitali dinamici

Aggiunta di un filtro al cruscotto digitale

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare cruscotti digitali:

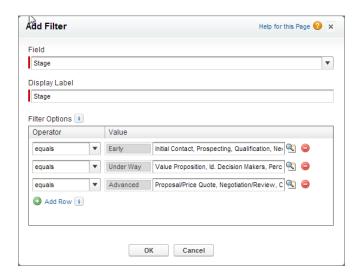
- "Esegui rapporti" E "Gestisci cruscotti digitali"

Per creare un filtro per un cruscotto digitale, selezionare un campo contenente il tipo di informazioni in base alle quali applicare il filtro e quindi definire il modo in cui il filtro restituisce i dati.

Il campo che si seleziona per il filtro può avere *campi equivalenti*. I campi equivalenti condividono lo stesso oggetto sottostante del campo selezionato per il filtro. È possibile utilizzare i campi equivalenti per applicare un filtro a componenti che non hanno il campo esatto selezionato per il filtro oppure per applicare un filtro ad alcuni componenti in modo diverso. Ad esempio, se si applica un filtro al campo `Titolare account`, i campi equivalenti possono includere `Titolare opportunità` o `Opportunità creata da`, in quanto questi tre campi fanno tutti parte dell'oggetto Utente.

Durante la modifica di un cruscotto digitale, è possibile visualizzare in che modo viene filtrato ogni componente in `Filtrato per`. Se per un componente sono disponibili campi equivalenti, è possibile selezionare un altro campo per filtrare il componente.

1. Fare clic su **Modifica** sul cruscotto digitale e scegliere **Aggiungi filtro**.
2. Selezionare il campo a cui applicare il filtro dall'elenco a discesa `Campo`. L'elenco a discesa visualizza i campi che possono essere utilizzati per filtrare tutti i componenti. Per visualizzare i campi equivalenti per la propria selezione, fare clic su i.
3. Assegnare al filtro un'etichetta di visualizzazione per identificarlo. Se il filtro ha molti campi equivalenti, si consiglia di utilizzare un'etichetta adatta a tutti i componenti.
4. In Opzioni filtro, selezionare un operatore e fornire uno o più valori in base ai quali applicare il filtro.

   Utilizzare il campo **Nome gruppo** per assegnare un nome al filtro. Ad esempio, in un cruscotto digitale di vendita, è possibile raggruppare diverse fasi delle opportunità in un gruppo denominato "Iniziali". Questo consente agli utenti di filtrare rapidamente il cruscotto digitale in modo da visualizzare solo i dati relativi alle trattative che sono ancora in una fase iniziale di sviluppo.

Nota: Le opzioni con più valori vengono trattate come condizioni OR.

5. Fare clic su **OK**. Quando si fa clic su OK, è possibile visualizzare in che modo il filtro viene applicato a ciascun componente. Se per un componente sono disponibili campi equivalenti, è possibile selezionare quale utilizzare per filtrare il componente.

Nell'elenco a discesa Filtro, fare clic su **Modifica filtro** o **Elimina filtro** per modificare o eliminare un filtro esistente.

VEDERE ANCHE:

Applicazione di filtri ai dati dei cruscotti digitali
Applicazione di un filtro al cruscotto digitale
Operatori filtro

Applicazione di un filtro al cruscotto digitale

Filtrare un cruscotto digitale per analizzare le informazioni in modo interattivo. Quando si applica un filtro a un cruscotto digitale, la visualizzazione filtrata viene conservata in modo che alla successiva visualizzazione del cruscotto digitale i dati saranno filtrati allo stesso modo.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

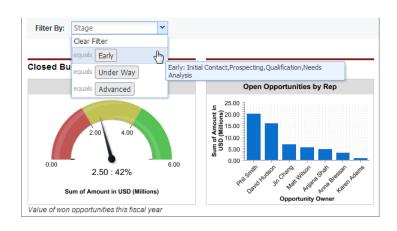
Per visualizzare e aggiornare i cruscotti digitali:

- "Esegui rapporti" E accesso alla cartella dei cruscotti digitali

> Nota: È possibile che non tutti i componenti del cruscotto digitale siano filtrati in base allo stesso campo. Il campo utilizzato viene infatti specificato dalla persona che ha creato o modificato il cruscotto digitale.

1. Aprire un cruscotto digitale.

   Se sono stati applicati dei filtri l'ultima volta che si è utilizzato il cruscotto digitale, saranno ancora selezionati.

2. Selezionare un'opzione dall'elenco a discesa **Filtra per**.
   Ogni filtro può disporre di una o più opzioni che consentono di circoscrivere ulteriormente la selezione.

3. Per visualizzare i dati non filtrati, fare clic su **Cancella filtro**.

VEDERE ANCHE:

Aggiunta di un filtro al cruscotto digitale

Applicazione di filtri ai dati dei cruscotti digitali

Esempi di filtri di cruscotti digitali

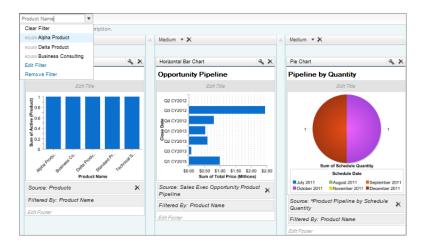
I filtri di un cruscotto digitale consentono di scegliere tra diverse visualizzazioni di dati. Quando si applica un filtro a un cruscotto digitale, la visualizzazione filtrata viene salvata nel cruscotto digitale fino a che non vengono modificati i filtri. Senza i filtri dei cruscotti digitali, sarebbe necessario creare più cruscotti digitali, ciascuno con il proprio insieme di rapporti filtrati.

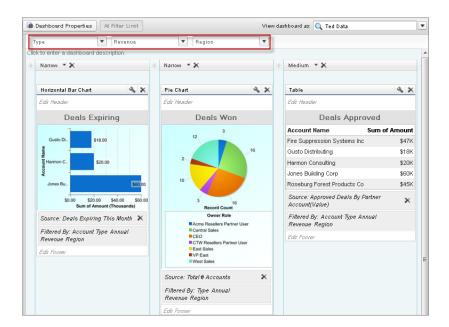
EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

Risultati di vendita in base ai prodotti

Creare un cruscotto digitale vendite che consenta agli utenti di tenere traccia dei risultati di vendita in base ai prodotti. A questo scopo, creare un cruscotto digitale con gli indicatori di prestazione chiave, quali il reddito delle opportunità chiuse. Aggiungere un filtro al campo `Nome prodotto` in modo che sia possibile visualizzare i risultati in base ai prodotti.

Trattative per diversi segmenti di account

Per mostrare le prestazioni dei diversi tipi di trattative nei diversi segmenti di account, creare un cruscotto digitale con due filtri. Creare un filtro per `Reddito annuale` che contenga diverse fasce che riproducono la metodologia di segmentazione degli account della propria organizzazione, quindi creare un filtro sul `Tipo` di opportunità; infine, aggiungere un filtro per visualizzare le trattative in base alla `Regione`. Crearlo come cruscotto digitale dinamico in modo che tutta l'organizzazione di vendita lo possa utilizzare: i responsabili lo utilizzeranno per visualizzare le prestazioni dei loro team, mentre gli agenti di vendita lo potranno utilizzare per monitorare le proprie prestazioni.

Condivisione di un cruscotto digitale

Un cruscotto digitale è il modo migliore di condividere una serie di dati gestiti e interattivi con i colleghi.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

 Nota: quando si utilizzano le cartelle, tenere presenti i seguenti limiti di Lightning Experience.

Creazione o eliminazione delle cartelle di rapporti e cruscotti digitali

Gli utenti non possono creare ed eliminare cartelle in Lightning Experience. Le cartelle create in Salesforce Classic e il relativo contenuto sono accessibili in Lightning Experience.

Quando si crea o si clona un rapporto o un cruscotto digitale, gli utenti possono salvarlo all'interno delle cartelle esistenti (le cartelle esistenti devono essere create in Salesforce Classic).

Condivisione delle cartelle dei rapporti e dei cruscotti digitali

Gli utenti non possono condividere le cartelle dei rapporti e dei cruscotti digitali in Lightning Experience. Tutti gli insiemi di autorizzazioni per la condivisione impostati sulle cartelle in Salesforce Classic vengono rispettati in Lightning Experience.

Ricerca delle cartelle dei rapporti e dei cruscotti digitali

Gli utenti non possono cercare le cartelle dei rapporti e dei cruscotti digitali in Lightning Experience. I risultati delle ricerche globali comprendono rapporti e cruscotti digitali, ma non le relative cartelle.

Funzioni non disponibili in Lightning Experience

- Cartelle standard
- Spostamento di rapporti e cruscotti digitali da una cartella all'altra

IN QUESTA SEZIONE:

1. Gestione dell'accesso a rapporti e cruscotti digitali

   L'accesso ai rapporti e ai cruscotti digitali si controlla mediante le impostazioni della cartella in cui sono memorizzati. Per consentire ad altri utenti di accedere ai propri rapporti, inserire i rapporti in una cartella condivisa. Per evitare che altri utenti possano accedere ai propri rapporti, inserirli nelle cartelle personali alle quali si ha l'accesso esclusivo.

2. Stampa di un cruscotto digitale

   Stampare i cruscotti digitali utilizzando le opzioni di stampa del browser.

Gestione dell'accesso a rapporti e cruscotti digitali

L'accesso ai rapporti e ai cruscotti digitali si controlla mediante le impostazioni della cartella in cui sono memorizzati. Per consentire ad altri utenti di accedere ai propri rapporti, inserire i rapporti in una cartella condivisa. Per evitare che altri utenti possano accedere ai propri rapporti, inserirli nelle cartelle personali alle quali si ha l'accesso esclusivo.

Per accedere alle cartelle dei rapporti o dei cruscotti digitali, accedere alla scheda Rapporti. Nel riquadro Cartelle della scheda, fare clic su e selezionare **Nuova cartella rapporti** o **Nuova cartella cruscotti digitali** per creare una cartella, oppure fare clic su su una cartella per modificarla.

Quando si modificano i rapporti o i cruscotti digitali che non sono stati creati dall'utente o quando si tenta di condividere dei rapporti con altri utenti, prestare attenzione ai seguenti punti:

- I contenuti di una cartella possono essere modificati solo se il livello di accesso della cartella è impostato su Lettura/Scrittura. Solo gli utenti che dispongono delle autorizzazioni "Gestisci rapporti pubblici" o "Gestisci cruscotti digitali pubblici" possono eliminare o modificare una cartella di sola lettura. Non è possibile modificare le cartelle non archiviate o le cartelle personali di altri, indipendentemente dalle autorizzazioni di cui si dispone e dalle impostazioni della cartella.
- Gli amministratori o gli utenti che dispongono dell'autorizzazione "Gestisci rapporti pubblici" e "Crea e personalizza rapporti" possono creare rapporti personalizzati che possono essere visualizzati da tutti gli utenti. Possono inoltre organizzare i rapporti creando cartelle per i rapporti personalizzati e configurando i gruppi di utenti che possono accedere alle varie cartelle. Tenere presente che i rapporti pubblici e le cartelle dei rapporti non sono disponibili nelle versioni Personal Edition, Contact Manager Edition e Group Edition.
- Per rendere un rapporto pubblico, eseguirlo e fare clic su **Salva con nome**. Assegnare un nome al rapporto e scegliere una cartella di rapporti pubblici.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile nelle versioni: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

Le cartelle dei rapporti non sono disponibili nelle versioni: **Contact Manager Edition**, **Group Edition** e **Personal Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per creare, modificare ed eliminare cartelle di rapporti pubblici:
- "Gestisci rapporti pubblici"

Per creare, modificare ed eliminare cartelle di cruscotti digitali pubblici:
- "Gestisci cruscotti digitali" E "Visualizza tutti i dati"

IN QUESTA SEZIONE:

1. Accesso alle cartelle dei rapporti
   L'accesso alle cartelle è controllato dalle autorizzazioni. Gli utenti devono disporre di determinate autorizzazioni per accedere alle cartelle dei rapporti pubbliche, nascoste o condivise.
2. Accesso alle cartelle dei cruscotti digitali
   L'accesso alle cartelle è controllato dalle autorizzazioni. Gli utenti devono disporre di determinate autorizzazioni per accedere alle cartelle dei cruscotti digitali pubbliche, nascoste o condivise.

VEDERE ANCHE:

Accesso alle cartelle dei cruscotti digitali

Accesso alle cartelle dei rapporti

Accesso alle cartelle dei rapporti

L'accesso alle cartelle è controllato dalle autorizzazioni. Gli utenti devono disporre di determinate autorizzazioni per accedere alle cartelle dei rapporti pubbliche, nascoste o condivise.

Le tabelle riportate di seguito mostrano le autorizzazioni di cui devono disporre gli utenti per accedere ai tre diversi tipi di cartelle dei rapporti: pubbliche, nascoste e condivise.

 Nota: L'autorizzazione "Visualizza rapporti nelle cartelle pubbliche" è disponibile solo nelle organizzazioni che dispongono della condivisione ottimizzata per rapporti e cruscotti digitali. Le organizzazioni che non dispongono della condivisione ottimizzata per rapporti e cruscotti digitali utilizzano l'autorizzazione "Visualizza tutti i dati".

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

Le cartelle dei rapporti non sono disponibili nelle versioni: **Contact Manager Edition**, **Group Edition** e **Personal Edition**

Cartelle pubbliche

Le seguenti autorizzazioni sono valide per le cartelle con queste impostazioni di visibilità:

- `Questa cartella è accessibile da tutti gli utenti, inclusi gli utenti del portale`
- `Questa cartella è accessibile da tutti gli utenti, tranne dagli utenti del portale`

Livello di accesso	Autorizzazioni per accedere alle cartelle di sola lettura	Autorizzazioni per accedere alle cartelle di lettura/scrittura
Lettura	*Una qualsiasi* delle seguenti autorizzazioni: • "Visualizza rapporti nelle cartelle pubbliche" • "Esegui rapporti" • "Gestisci rapporti pubblici" • "Visualizza tutti i dati"	*Una qualsiasi* delle seguenti autorizzazioni: • "Esegui rapporti" • "Gestisci rapporti pubblici" • "Visualizza tutti i dati"
Scrivi nuovo	"Gestisci rapporti pubblici"	"Crea e personalizza rapporti"
Modifica/Elimina	"Gestisci rapporti pubblici"	"Gestisci rapporti pubblici"

Cartelle nascoste

Le seguenti autorizzazioni sono valide per le cartelle con questa impostazione di visibilità:

- `Questa cartella è nascosta a tutti gli utenti`

Livello di accesso	Autorizzazioni per accedere alle cartelle di sola lettura	Autorizzazioni per accedere alle cartelle di lettura/scrittura
Lettura	*Una qualsiasi* delle seguenti autorizzazioni: • "Visualizza rapporti nelle cartelle pubbliche" • "Visualizza tutti i dati"	"Visualizza tutti i dati"
Scrivi nuovo	"Gestisci rapporti pubblici"	"Gestisci rapporti pubblici"
Modifica/Elimina	"Gestisci rapporti pubblici"	"Gestisci rapporti pubblici"

Nota: l'impostazione Cartelle nascoste è disponibile solo nelle organizzazioni che non dispongono della condivisione ottimizzata per rapporti e cruscotti digitali. L'equivalente per le organizzazioni con condivisione ottimizzata per rapporti e cruscotti ottimizzati è una cartella senza impostazioni di condivisione impostate, cioè una cartella non esplicitamente condivisa con altri utenti.

Cartelle condivise

Livello di accesso	Autorizzazioni per accedere alle cartelle di sola lettura	Autorizzazioni per accedere alle cartelle di lettura/scrittura
Lettura	*Una qualsiasi* delle seguenti autorizzazioni: • "Visualizza rapporti nelle cartelle pubbliche" • "Esegui rapporti" (per gli utenti condivisi) • "Gestisci rapporti pubblici" • "Visualizza tutti i dati"	*Una qualsiasi* delle seguenti autorizzazioni: • "Esegui rapporti" (per gli utenti condivisi) • "Gestisci rapporti pubblici" (per utenti condivisi) • "Visualizza tutti i dati"
Scrivi nuovo	"Gestisci rapporti pubblici"	"Crea e personalizza rapporti" (per gli utenti condivisi)
Modifica/Elimina	"Gestisci rapporti pubblici"	"Gestisci rapporti pubblici"

Accesso alle cartelle dei cruscotti digitali

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

Le cartelle dei rapporti non sono disponibili nelle versioni: **Contact Manager Edition**, **Group Edition** e **Personal Edition**

L'accesso alle cartelle è controllato dalle autorizzazioni. Gli utenti devono disporre di determinate autorizzazioni per accedere alle cartelle dei cruscotti digitali pubbliche, nascoste o condivise.

Le tabelle riportate di seguito mostrano le autorizzazioni di cui devono disporre gli utenti per accedere ai tre diversi tipi di cartelle dei cruscotti digitali: pubbliche, nascoste e condivise.

Cartelle pubbliche

Le seguenti autorizzazioni sono valide per le cartelle con queste impostazioni di visibilità:

- `Questa cartella è accessibile da tutti gli utenti, inclusi gli utenti del portale`
- `Questa cartella è accessibile da tutti gli utenti, tranne dagli utenti del portale`

Livello di accesso	Autorizzazioni per accedere alle cartelle di sola lettura	Autorizzazioni per accedere alle cartelle di lettura/scrittura
Lettura	"Esegui rapporti"	"Esegui rapporti"
Scrivi nuovo	*Tutte* le seguenti autorizzazioni: • "Esegui rapporti" • "Gestisci cruscotti digitali" • "Visualizza tutti i dati"	*Entrambe* le seguenti autorizzazioni: • "Esegui rapporti" • "Gestisci cruscotti digitali"
Modifica/Elimina	*Tutte* le seguenti autorizzazioni: • "Esegui rapporti" • "Gestisci cruscotti digitali"	*Tutte* le seguenti autorizzazioni: • "Esegui rapporti" • "Gestisci cruscotti digitali"

Livello di accesso	Autorizzazioni per accedere alle cartelle di sola lettura	Autorizzazioni per accedere alle cartelle di lettura/scrittura
	• "Visualizza tutti i dati"	• "Visualizza tutti i dati"

Cartelle nascoste

Le seguenti autorizzazioni sono valide per le cartelle con questa impostazione di visibilità:

- `Questa cartella è nascosta a tutti gli utenti`

Livello di accesso	Autorizzazioni per accedere alle cartelle di sola lettura	Autorizzazioni per accedere alle cartelle di lettura/scrittura
Lettura	*Entrambe* le seguenti autorizzazioni: • "Esegui rapporti" • "Visualizza tutti i dati"	*Entrambe* le seguenti autorizzazioni: • "Esegui rapporti" • "Visualizza tutti i dati"
Scrivi nuovo	*Tutte* le seguenti autorizzazioni: • "Esegui rapporti" • "Gestisci cruscotti digitali" • "Visualizza tutti i dati"	*Tutte* le seguenti autorizzazioni: • "Esegui rapporti" • "Gestisci cruscotti digitali" • "Visualizza tutti i dati"
Modifica/Elimina	*Tutte* le seguenti autorizzazioni: • "Esegui rapporti" • "Gestisci cruscotti digitali" • "Visualizza tutti i dati"	*Tutte* le seguenti autorizzazioni: • "Esegui rapporti" • "Gestisci cruscotti digitali" • "Visualizza tutti i dati"

Cartelle condivise

Livello di accesso	Autorizzazioni per accedere alle cartelle di sola lettura	Autorizzazioni per accedere alle cartelle di lettura/scrittura
Lettura	"Esegui rapporti"	"Esegui rapporti"
Scrivi nuovo	*Tutte* le seguenti autorizzazioni: • "Esegui rapporti" • "Gestisci cruscotti digitali" • "Visualizza tutti i dati"	*Entrambe* le seguenti autorizzazioni: • "Esegui rapporti" • "Gestisci cruscotti digitali"
Modifica/Elimina	*Tutte* le seguenti autorizzazioni: • "Esegui rapporti" • "Gestisci cruscotti digitali" • "Visualizza tutti i dati"	*Tutte* le seguenti autorizzazioni: • "Esegui rapporti" • "Gestisci cruscotti digitali" • "Visualizza tutti i dati"

Stampa di un cruscotto digitale

Stampare i cruscotti digitali utilizzando le opzioni di stampa del browser.

- Impostare l'orientamento della carta per la stampa in orizzontale, in modo da avere spazio sufficiente per tutte e tre le colonne dei componenti del cruscotto.
- Se necessario, ridimensionare le colonne e rimuovere le intestazioni e i piè di pagina inseriti dal browser.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile nelle versioni: **Group Edition**, **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per stampare i cruscotti digitali:

- "Esegui rapporti" E accesso alla cartella dei cruscotti digitali

Organizzazione dei cruscotti digitali

Per avere sempre i cruscotti digitali a portata di mano, ordinarli in cartelle ed eliminare i rapporti inutilizzati. Se si dispone di una grande quantità di rapporti, è possibile utilizzare il campo di ricerca per trovare quello desiderato.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

IN QUESTA SEZIONE:

Eliminazione di un cruscotto digitale

È consigliabile eliminare i cruscotti digitali che non servono più.

Eliminando un cruscotto digitale si eliminano anche i componenti al suo interno, ma non i rapporti personalizzati utilizzati dai suoi componenti.

I cruscotti digitali eliminati vengono spostati nel Cestino.

Per eliminare un cruscotto digitale in Lightning Experience, aprire il cruscotto e fare clic su **Elimina**.

Per eliminare un cruscotto digitale in Salesforce Classic:

1. Fare clic sulla scheda Cruscotti digitali.
2. Fare clic su **Vai a Elenco cruscotti digitali**.
3. Scegliere la cartella in cui è memorizzato il cruscotto digitale.
4. Fare clic su **Canc** accanto al nome del cruscotto digitale.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile nelle versioni: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per eliminare i cruscotti digitali:

- "Esegui rapporti" E "Gestisci cruscotti digitali"

Per eliminare i cruscotti digitali creati da un altro utente:

- "Gestisci cruscotti digitali" E "Modifica tutti i dati"

Limiti del cruscotto digitale

Durante la creazione di cruscotti digitali con i dati di Salesforce, tenere presenti i limiti, le restrizioni e le differenze che esistono fra i cruscotti digitali in Lightning Experience e in Salesforce Classic.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile in: **tutte** le versioni tranne **Database.com** Edition

Limiti dei rapporti e dei cruscotti digitali Salesforce

Funzione	Versione Personal Edition	Contact Manager	Versione Group Edition	Versione Professional Edition	Versione Enterprise Edition	Versioni Unlimited Edition e Performance Edition	Versione Developer Edition
Filtri dei campi per rapporto[1]	20	20	20	20	20	20	20
Formule per rapporto	5	5	5	5	5	5	5

Funzione	Versione Personal Edition	Contact Manager	Versione Group Edition	Versione Professional Edition	Versione Enterprise Edition	Versioni Unlimited Edition e Performance Edition	Versione Developer Edition
Rapporti pianificati I rapporti inviati tramite email possono essere al massimo 10 MB.	N/D	N/D	N/D	Uno all'ora[2] (solo orari di attività ridotta[3]) (gli orari di inizio preferiti sono limitati a tre e l'impostazione non può essere modificata)	Uno all'ora[2]	Due all'ora[2]	Uno all'ora[2] (solo orari di attività ridotta[3]) (gli orari di inizio preferiti sono limitati a tre e l'impostazione non può essere modificata)
Filtri del cruscotto digitale	N/D	N/D	N/D	Tre per cruscotto digitale	Tre per cruscotto digitale	Tre per cruscotto digitale	Tre per cruscotto digitale
Cruscotti digitali dinamici	N/D	N/D	N/D	N/D	Un massimo di cinque per organizzazione	Un massimo di dieci per organizzazione	Un massimo di tre per organizzazione
Aggiornamenti pianificati dei cruscotti digitali	N/D	N/D	N/D	N/D	Uno all'ora[2]	Due all'ora[2]	N/D
Tipi di rapporto personalizzato (I limiti valgono per tutti i tipi di rapporto personalizzato indipendentemente dallo stato di sviluppo.)	N/D	N/D	N/D	50	200	2.000	400
Istantanee del rapporto	N/D	N/D	N/D	Uno all'ora[2] (solo orari di attività ridotta[3]) (gli orari di inizio preferiti sono limitati a uno al giorno e l'impostazione non può	Uno all'ora[2]	Due all'ora[2]	Uno all'ora[2] (solo orari di attività ridotta[3]) (gli orari di inizio preferiti sono limitati a uno al giorno e l'impostazione non può

Funzione	Versione Personal Edition	Contact Manager	Versione Group Edition	Versione Professional Edition	Versione Enterprise Edition	Versioni Unlimited Edition e Performance Edition	Versione Developer Edition
				essere modificata)			essere modificata)

[1] Questi limiti valgono per il Generatore di rapporti. Se si sta utilizzando la creazione guidata rapporti, il limite è 10.

[2] Fino a un massimo possibile di 200 in totale.

[3] Gli orari di attività ridotta sono tra le 18 e le 3 (ora locale).

Salesforce conserva i dati cronologici relativi ai tre mesi precedenti oltre a quelli del mese corrente.

I seguenti limiti per i rapporti e i cruscotti digitali di Salesforce sono validi per tutte le versioni supportate.

Limiti rapporti

- L'anteprima del Generatore di rapporti visualizza un massimo di 20 righe per i rapporti di riepilogo e a matrice e 50 righe per i rapporti tabulari.
- Un grafico non può includere più di 250 gruppi o 4.000 valori. Se viene visualizzato un messaggio di errore che informa che il grafico presenta troppi gruppi o valori da tracciare, impostare i filtri del rapporto in modo da ridurre il numero. Nei grafici combinati, tutti i gruppi e i valori vengono conteggiati nel totale.
- I rapporti visualizzano al massimo 2.000 righe. Per visualizzare tutte le righe, esportare il rapporto in Excel o utilizzare la visualizzazione in formato stampa dei rapporti tabulari o di riepilogo. Per i rapporti uniti, l'esportazione non è disponibile e la visualizzazione in formato stampa mostra al massimo 20.000 righe.
  - I rapporti di riepilogo e a matrice visualizzano i primi 2.000 raggruppamenti quando l'opzione Mostra dettagli è disabilitata.
  - I rapporti a matrice visualizzano al massimo 400.000 valori riepilogati.
  - I rapporti a matrice visualizzano al massimo 2.000 raggruppamenti nell'asse verticale quando l'opzione Mostra dettagli è disabilitata. Se esistono più di 400.000 valori riepilogati, le righe vengono rimosse finché non viene raggiunto il limite di 2.000 raggruppamenti, quindi le colonne vengono rimosse finché il numero dei valori riepilogati non scende sotto 400.000.
- Quando si visualizzano in Salesforce1, i rapporti con raggruppamenti sono convertiti in rapporti tabulari.
- Per impostazione predefinita, il timeout dei rapporti avviene dopo 10 minuti.
- In un rapporto unito, ogni blocco può avere un massimo di 100 colonne. Un rapporto unito può contenere fino a 5 blocchi.
- Per ogni blocco di un rapporto unito, è possibile aggiungere un massimo di 10 formule di riepilogo personalizzate. Un rapporto unito può avere un totale di 50 formule di riepilogo personalizzate.
- Ogni rapporto unito può avere un massimo di 10 formule di riepilogo personalizzate per blocchi incrociati.
- Quando si filtrano campi area di testo lungo standard come Descrizione o Dettagli soluzione, nei rapporti vengono cercate corrispondenze solo per i primi 1.000 caratteri del campo.
- In un rapporto vengono visualizzati soltanto i primi 254 caratteri di un'area di testo RTF o di un'area di testo lungo.
- I campi di riepilogo dei rapporti tabulari, di riepilogo e a matrice possono visualizzare un massimo di 21 cifre.
- I rapporti non si possono filtrare in base ai campi area di testo lungo personalizzati.
- I rapporti uniti richiedono l'abilitazione del nuovo tema dell'interfaccia utente. Gli utenti che non dispongono del nuovo tema non possono creare, modificare o eseguire i rapporti uniti.

- I rapporti previsioni includono solo le opportunità impostate per la chiusura entro il periodo di previsione, ad eccezione di quelle assegnate alla categoria di previsione Omessa.
- Internet Explorer 6 non è supportato per i rapporti uniti.

Limiti del cruscotto digitale

- Un filtro di cruscotto digitale può includere un massimo di 50 opzioni. Per impostazione predefinita, sono abilitate 10 opzioni. Per aumentare il limite, rivolgersi a Salesforce.
- Ogni cruscotto digitale può contenere al massimo 20 componenti.
- Non è possibile applicare un filtro in base ai campi bucket. Tuttavia, è possibile utilizzare un rapporto filtrato su un campo bucket della pagina del cruscotto digitale.
- Una tabella o grafico del cruscotto digitale può visualizzare fino a 20 foto.
- È necessario attendere almeno un minuto tra un aggiornamento del cruscotto digitale e l'altro.

Limiti del tipo di rapporto

- Un tipo di rapporto personalizzato può contenere fino a 60 riferimenti a oggetti. Ad esempio, se il limite massimo selezionato di relazioni tra oggetti per un tipo di rapporto è quattro, è possibile selezionare campi tramite ricerca da altri 56 oggetti. Tuttavia, gli utenti riceveranno un messaggio di errore se eseguono un rapporto da un tipo di rapporto personalizzato e il rapporto contiene colonne da oltre 20 oggetti diversi.
- A un tipo di rapporto personalizzato è possibile aggiungere fino a 1000 campi.

Limiti dell'Istantanea dei rapporti

- Il numero massimo di righe che è possibile inserire in un oggetto personalizzato è 2.000.
- Il numero massimo di esecuzioni memorizzabili è 200.
- Il numero massimo di colonne del rapporto origine che è possibile mappare ai campi di destinazione è 100.

Limiti di filtro

Per l'applicazione del filtro vengono considerati solo i primi 255 caratteri di un campo di testo personalizzato.

Limiti dei grafici di rapporti incorporati

- Si possono inserire due grafici di rapporti in ogni pagina.
- I grafici dei rapporti si possono inserire solo dall'editor di layout di pagina ottimizzato. La mini visualizzazione console e l'editor di layout di pagina originale non sono supportati.
- Nelle pagine dei dettagli, gli utenti possono aggiornare fino a 100 grafici di rapporti ogni 60 minuti.
- L'organizzazione può aggiornare fino a 3000 grafici di rapporti ogni 60 minuti.

Gamma di valori accettabile: il valore massimo consentito è 999999999999999. Il valore minimo consentito è -99999999999999.

Limiti API di rapporti e cruscotti digitali

I limiti che seguono sono validi sia per l'API REST rapporti e cruscotti digitali, sia per l'API rapporti e cruscotti digitali tramite Apex.

- I filtri incrociati, i filtri standard per i rapporti e il filtraggio in base al limite di righe non sono disponibili durante il filtraggio dei dati.
- I rapporti con trend storico sono supportati solo per i rapporti a matrice.
- L'API può elaborare soltanto i rapporti che contengono fino a 100 campi selezionati come colonne.
- Può essere restituito un elenco con al massimo 200 rapporti visualizzati di recente.
- L'organizzazione può richiedere fino a 500 esecuzioni di rapporti in modalità sincrona per ora.
- L'API supporta fino a 20 richieste di esecuzione di rapporti sincroni per volta.
- Può essere restituito un elenco con al massimo 2.000 istanze di un rapporto eseguito in modalità asincrona.

- L'API supporta fino a 200 richieste contemporanee per ottenere i risultati delle esecuzioni di rapporti asincroni.
- L'organizzazione può richiedere fino a 1.200 rapporti asincroni per ora.
- I risultati delle esecuzioni di rapporti asincroni sono disponibili per un periodo continuativo di 24 ore.
- L'API restituisce al massimo le prime 2.000 righe del rapporto. I risultati possono essere circoscritti con i filtri.
- È possibile aggiungere fino a 20 filtri campi personalizzati durante l'esecuzione di un rapporto.
- L'organizzazione può richiedere fino a 200 aggiornamenti dei cruscotti digitali per ora.
- L'organizzazione può richiedere i risultati per al massimo 5.000 cruscotti digitali per ora.

Perché il mio cruscotto digitale non visualizza i dati previsti?

Se non vengono visualizzati i dati attesi, eseguire un aggiornamento per ottenere i dati più aggiornati, verificare di disporre dell'utente in esecuzione corretto e controllare che le fonti di dati sul cruscotto digitale siano corrette.

Se i dati del cruscotto digitale non sono quelli previsti, verificare quanto segue:

- **Utente in esecuzione.** Ricordare che il cruscotto digitale viene considerato dalla prospettiva dell'utente in esecuzione. Gli elementi visualizzati dipendono dai diritti di accesso dell'utente. Per i cruscotti digitali dinamici, è possibile visualizzare soltanto gli elementi ai quali è consentito l'accesso.
- **Ultimo aggiornamento del cruscotto digitale.** È possibile che siano visualizzati dati precedenti. Fare clic su **Aggiorna** per aggiornare il cruscotto digitale.
- **Fonti di dati.** Verificare che le fonti di dati (rapporti, S-Control o pagine Visualforce) contengano le informazioni che si desidera visualizzare nei componenti del cruscotto digitale.

I cruscotti digitali consentono di visualizzare informazioni complesse

I cruscotti digitali consentono di prendere decisioni sulla base di dati in tempo reale raccolti mediante i rapporti. Utilizzare i cruscotti digitali per aiutare gli utenti a identificare le tendenze, a ordinare le quantità e a misurare l'impatto delle loro attività.

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Group Edition**, **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

Nota: Nelle organizzazioni che utilizzano la versione Group Edition, i cruscotti digitali sono di sola visualizzazione.

IN QUESTA SEZIONE:

1. Suggerimenti introduttivi sui cruscotti digitali
   Una volta trovati i dati necessari, utilizzare un cruscotto digitale per trovare schemi, rimanere aggiornati sulle modifiche e condividere conoscenze sulle quali l'utente e i colleghi possono agire in tempo reale.
2. Utilizzo dei cruscotti digitali sull'iPad
   Salesforce Mobile Dashboards for iPad, disponibile nell'App Store di Apple, consente di accedere, ovunque ci si trovi, ai cruscotti digitali visualizzati di recente o che si stanno seguendo.

3. Visualizzazione di elenchi di cruscotti digitali
   L'elenco dei cruscotti digitali contiene tutti i cruscotti che l'utente può visualizzare.

VEDERE ANCHE:

Applicazione di filtri ai dati dei cruscotti digitali

Creazione di un cruscotto digitale

Suggerimenti introduttivi sui cruscotti digitali

Come fornire visualizzazioni personalizzate di un cruscotto digitale

Suggerimenti introduttivi sui cruscotti digitali

Una volta trovati i dati necessari, utilizzare un cruscotto digitale per trovare schemi, rimanere aggiornati sulle modifiche e condividere conoscenze sulle quali l'utente e i colleghi possono agire in tempo reale.

- Gli utenti con una licenza utente Salesforce Platform o Salesforce Platform One possono visualizzare un cruscotto digitale solo se anche l'utente in esecuzione del cruscotto digitale dispone dello stesso tipo di licenza. Può essere utile creare cruscotti digitali separati per utenti con tipi di licenza diversi.
- Nelle organizzazioni che utilizzano la versione Group Edition, i cruscotti digitali sono di sola visualizzazione.

Fare clic sulla scheda Cruscotti digitali per visualizzare i cruscotti digitali visualizzati di recente. In cima alla pagina compaiono l'ora dell'ultimo aggiornamento del cruscotto digitale e l'utente le cui autorizzazioni determinano il tipo di dati visibile nel cruscotto digitale. Se non è possibile accedere a un cruscotto digitale, verificare le autorizzazioni relative alle cartelle.

VEDERE ANCHE:

I cruscotti digitali consentono di visualizzare informazioni complesse

Creazione di un cruscotto digitale

Aggiornamento dei dati dei cruscotti digitali

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile nelle versioni: **Group Edition**, **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per visualizzare e aggiornare i cruscotti digitali:
- "Esegui rapporti" E accesso alla cartella dei cruscotti digitali

Per creare cruscotti digitali:
- "Esegui rapporti" E "Gestisci cruscotti digitali"

Per modificare ed eliminare i cruscotti digitali creati dall'utente:
- "Esegui rapporti" E "Gestisci cruscotti digitali"

Per modificare ed eliminare i cruscotti digitali non creati dall'utente:
- "Esegui Rapporti", "Gestisci cruscotti digitali" E "Visualizza tutti i dati"

Utilizzo dei cruscotti digitali sull'iPad

Salesforce Mobile Dashboards for iPad, disponibile nell'App Store di Apple, consente di accedere, ovunque ci si trovi, ai cruscotti digitali visualizzati di recente o che si stanno seguendo.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

Importante: A partire dal rilascio Summer '15, l'applicazione Mobile Dashboards for iPad non è più supportata. È possibile continuare a utilizzare l'applicazione, ma Salesforce non fornisce più l'assistenza sotto forma di correzioni di bug o ottimizzazioni per eventuali problemi che gli utenti dovessero riscontrare. Rivolgersi all'amministratore Salesforce per la migrazione all'app Salesforce1, la nuova esperienza mobile di Salesforce.

L'applicazione dei cruscotti digitali mobili consente di mantenersi in contatto con i dati, le prestazioni e i trend della propria organizzazione, sia dall'ufficio che durante gli spostamenti. Utilizzare questa applicazione per:

- Consultare i cruscotti digitali visualizzati di recente o quelli che si seguono
- Cercare cruscotti digitali
- Visualizzare i singoli componenti dei cruscotti digitali, evidenziarne i valori e visualizzarli in rapporti separati
- Modificare la visualizzare del rapporto
- Inviare un cruscotto digitale o un singolo componente ad altri
- Visualizzare, inviare e commentare il feed Chatter di un cruscotto digitale.
- Mentre si è offline, accedere ad alcuni cruscotti digitali e rapporti visualizzati di recente nell'applicazione

Nota: L'applicazione non supporta i cruscotti digitali dinamici o i filtri dei cruscotti digitali.

È possibile scaricare gratuitamente l'applicazione dall'App Store di Apple o da AppExchange. È possibile utilizzare l'applicazione dei cruscotti digitali mobili su tutti i modelli iPad con iOS 5 o versione successiva. L'applicazione è disponibile nelle versioni Salesforce Enterprise Edition, Unlimited Edition, Performance Edition e Developer Edition e in tutte le organizzazioni che hanno abilitato l'API REST.

Se si può accedere alla propria organizzazione Salesforce dall'iPad è possibile utilizzare l'applicazione cruscotti digitali mobili. Aprire l'applicazione e accedere con l'indirizzo email e la password di Salesforce. Se non si dispone di un account Salesforce è possibile comunque esplorare l'applicazione toccando **Demo**.

Nota: L'accesso ai cruscotti digitali per iPad è disponibile per impostazione predefinita per l'organizzazione. In caso contrario, l'amministratore dovrà abilitarlo prima che l'utente acceda all'applicazione.

Nell'applicazione client Salesforce Classic mobile, la scheda Cruscotti digitali viene visualizzata se l'amministratore di Salesforce l'ha aggiunta alla configurazione mobile dell'utente.

Visualizzazione di elenchi di cruscotti digitali

L'elenco dei cruscotti digitali contiene tutti i cruscotti che l'utente può visualizzare.

1. Dalla scheda Cruscotti digitali, fare clic su **Vai a Elenco cruscotti digitali**.
   La scheda Rapporti ottimizzata elenca i cruscotti digitali visualizzati di recente in quella cartella di cruscotti digitali.
2. Nella pagina elenco dei cruscotti digitali, selezionare una cartella per visualizzare un elenco dei cruscotti digitali memorizzati nella cartella o cercare con i filtri.
3. Fare clic sul nome di un cruscotto digitale per visualizzarlo.
4. Se si sta lavorando in Salesforce Classic, fare clic su ▼ accanto al nome di un cruscotto digitale per modificare o eliminare un cruscotto digitale.

   Nota: Nelle organizzazioni che utilizzano la versione Group Edition, i cruscotti digitali sono di sola visualizzazione.

5. Se Chatter è abilitato, fare clic su + o × per seguire o smettere di seguire un cruscotto digitale nel proprio feed di Chatter.

VEDERE ANCHE:

I cruscotti digitali consentono di visualizzare informazioni complesse

Suggerimenti introduttivi sui cruscotti digitali

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic e Lightning Experience

Disponibile nelle versioni: **Group Edition**, **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per visualizzare e aggiornare i cruscotti digitali:
- "Esegui rapporti" E accesso alla cartella dei cruscotti digitali

Per creare cruscotti digitali:
- "Esegui rapporti" E "Gestisci cruscotti digitali"

Per modificare ed eliminare i cruscotti digitali creati dall'utente:
- "Esegui rapporti" E "Gestisci cruscotti digitali"

Per modificare ed eliminare i cruscotti digitali non creati dall'utente:
- "Esegui Rapporti", "Gestisci cruscotti digitali" E "Visualizza tutti i dati"

Come consentire agli utenti di visualizzare i cruscotti digitali sull'iPad

L'app Mobile Dashboards for iPad è abilitata automaticamente per l'organizzazione, pertanto gli utenti possono accedervi senza necessità di alcuna configurazione.

Importante: a partire dal rilascio Summer '15, l'applicazione Mobile Dashboards for iPad non è più supportata. È possibile continuare a utilizzare l'applicazione, ma Salesforce non offre più il supporto sotto forma di correzione dei bug o miglioramenti per eventuali problematiche incontrate. Rivolgersi all'amministratore Salesforce per informazioni sulla migrazioni all'applicazione Salesforce1, la nuova esperienza mobile di Salesforce.

È possibile disattivare l'app se non si desidera che gli utenti accedano ai dati Salesforce dai dispositivi mobili e abilitarla nuovamente se in seguito si cambia idea.

Per configurare l'accesso a Mobile Dashboards for iPad:

1. Da Imposta, immettere *Cruscotti digitali mobili* nella casella Ricerca veloce, quindi selezionare **Impostazioni cruscotti digitali mobili**.
2. Selezionare o deselezionare Abilita l'applicazione Mobile Dashboards for iPad per tutti gli utenti.
3. Fare clic su **Salva**.

Gli utenti possono scaricare e installare l'app Mobile Dashboards for iPad dall'App Store di Apple o da AppExchange Mobile.

Oltre che per le versioni indicate sopra, l'applicazione è disponibile per le organizzazioni abilitate con l'API REST.

EDIZIONI

Disponibile nelle versioni: Salesforce Classic

Disponibile nelle versioni: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** e **Developer Edition**

AUTORIZZAZIONI UTENTE

Per visualizzare le impostazioni di Mobile Dashboards for iPad:

- "Visualizza impostazione e configurazione"

Per modificare le impostazioni di Mobile Dashboards for iPad:

- "Personalizza applicazione"

INDICE ANALITICO

A

C

P

Q

R